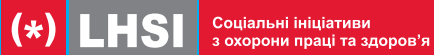


## РОЗВИТОК ЖИТТЄВИХ НАВИЧОК

Навчально-методичний посібник  
для роботи зі старшокласниками  
і випускниками інтернатних закладів  
для дітей-сиріт та дітей,  
позбавлених батьківського  
піклування



б. Дружби Народів, 21, офіс 1  
01042, м. Київ, Україна

тел./факс: + 38 (044) 537-36-76  
+ 38 (044) 528-21-27  
+ 38 (044) 536-03-62

e-mail: office@lhsi.org.ua  
web: www.lhsi.org.ua



Hooglandse Kerkgracht 17  
2312HS Leiden, the Netherlands

tel: +31 71 5127420  
fax: +31 71 5127432

web: www.icdi.nl

Київ 2011

Соціальні ініціативи з охорони праці та здоров'я  
(Labor and Health Social Initiatives – LHSI)

# **РОЗВИТОК ЖИТТЄВИХ НАВИЧОК**

**Навчально-методичний посібник  
для роботи зі старшокласниками  
і випускниками інтернатних закладів  
для дітей-сиріт та дітей,  
позбавлених батьківського піклування**

Київ  
2011

**УДК 347.64(075)**  
**ББК 60.991.3я721**  
**Р 64**

**Автори-упорядники:**

Андрончик В.О., Бушанська В.В., Дума Л.П., Зимівець Н.В., Луценко І.В., Краплич Р.Р., Сіллевіс К., Чебан С.Д., ван Оуденховен Р.

**Заг. редакція:** Зверева І.Д., д-р пед. наук, проф.

**Керівник групи авторів-упорядників:** Дума Л.П.

**Рецензенти:** Лук'янова Н.Л., канд. політ. наук, Мішин А.О., канд. політ. наук  
*Рекомендовано до друку Вченою Радою ДУ "Державний інститут сімейної та молодіжної політики" МОНмолодьспорту (протокол №3/11 від 30 листопада 2011 року).*

**Редактор:** Єгорова І.О.

Розвиток життєвих навичок. Навчально-методичний посібник для роботи зі старшокласниками і випускниками інтернатних закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування / [Л. Дума, Р. Краплич, К. Сіллевіс та ін.]; за заг. ред. І. Зверевої; керів. групи авт. - упоряд. Л. Дума / МГО «Соціальні ініціативи з охорони праці та здоров'я». – К. : ФОП Шарко, 2011. - 160 с.

Видання підготовлено і надруковано в рамках проекту «Отримай свій шанс»: забезпечення кращого майбутнього дітей-вихованців та випускників інтернатних закладів шляхом формування в них життєво необхідних умінь та покращання соціальних послуг» за фінансової підтримки Міністерства закордонних справ Королівства Нідерландів (програма МАТРА), що впроваджується міжнародною громадською організацією «Соціальні ініціативи з охорони праці та здоров'я» (Україна) у партнерстві з міжнародною громадською організацією «Міжнародні ініціативи з розвитку дитини» (Голландія).

*Навчально-методичний посібник* розраховано на практиків соціальної сфери, стане у пригоді студентам вищих педагогічних навчальних закладів, навчальних закладів з професійної підготовки соціальних працівників, слухачам курсів підвищення кваліфікації інститутів післядипломної педагогічної освіти.

*Усі права на публікацію належать МГО «Соціальні ініціативи з охорони праці та здоров'я». Будь-яке копіювання тексту чи його частини можливе лише з дозволу та з посиланням на МГО «Соціальні ініціативи з охорони праці та здоров'я».*

*Розповсюджується безкоштовно.*

## Подяка

Висловлюємо особливу подяку фахівцям, які розробили навчальні матеріали, тренерам, які здійснили їх апробацію під час проведення занять, молоді, яка взяла участь у перших пробних тренінгах.

Ми вдячні за сприяння у підготовці навчального посібника керівникам Одеського й Вінницького обласних центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, а також працівникам інших центрів цих областей, соціальних гуртожитків для дітей сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, інтернатних закладів, які підтримали нашу ідею й забезпечили організацію навчальних занять у процесі доопрацювання матеріалів.

Щиро дякуємо фахівцям і науковцям Державного інституту сімейної та молодіжної політики за співпрацю у підготовці тренерської групи, а також власне тренерській групі – Антонюку В.В., Бушанській В.В., Гетьман П.М., Дибі І.І., Довгоброд Л.А., Зуєву С.В., Калиті Д.О., Каці М.П., Кичуку Я.В., Ковальчук С.В., Коханюк Н.Д., Макаренко Н.М., Юзьковій І.В. за особистий внесок кожного в доповнення й удосконалення навчальної програми.

# ЗМІСТ

Навчальний модуль «Міжособистісне спілкування» .....	5
Навчальний модуль «Попередження конфліктів, поведінка в конфліктних ситуаціях» .....	27
Навчальний модуль «Особистісний розвиток» .....	57
Навчальний модуль «Життєві цілі» .....	70
Навчальний модуль «Формування бюджету сімейного господарства».....	80
Навчальний модуль «Гендерні аспекти поведінки молоді».....	88
Навчальний модуль «Попередження насильства».....	107
Навчальний модуль «Попередження торгівлі молодими людьми».....	127

## ТЕМА: «МІЖОСОБИСТІСНЕ СПІЛКУВАННЯ»

**Мета:** підвищити компетентність учасників в ефективному міжособистісному спілкуванні, засвоїти особливості спілкування з малознайомими/незнайомими людьми.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, маркери, ручки, робочі зошити, скотч, картка із завданням до вправи «Зроби крок» (або до вправи «Прийнятно/не прийнятно» з 3 комплектами карток формату А4 з твердженнями, пов'язаними з базовими навичками спілкування), 4 картки із завданням до вправи «Тест» і плакат з видами фізичного контакту й 4 колонками для фіксації відповідей груп (або до вправи «Незнайомиць» з 4 картками із завданням для груп і плакат із твердженнями й чотирма колонками для фіксації відповідей), набір картинок із зображеннями людей до вправи «Упередження» (або до вправи «Пасажири літака», а також 3 картки з переліком 7 персонажів, 3 набори листків формату А4 по 7 аркушів, на кожному з яких вказаний 1 із 7 персонажів), набори розрізаних малюнків відповідно до кількості груп і «корони» для кожного учасника (корона - смужка паперу, скріплена степлером, до вправи «Корона»), роздаткові матеріали за темою.

**Тривалість заняття: 2 год. 30 хв. (90 хв. + 60 хв.).**

### ХІД ЗАНЯТТЯ

#### Вправа «Поміняйтеся місцями» (5 хв.)

**Мета:** активізувати увагу учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Матеріали:** стільці.

**Методика проведення:** Учасники сидять у колі на стільцях. Один із них починає вправу у ролі ведучого (він не має стільця), промовляючи: «Поміняйтеся місцями ті, хто .....» (наприклад, уранці пив чай, має молодшого брата, любить море, вдягнений у джинси, має собаку, любить цукерки, знає казку «Колобок»). Учасники, яких стосується висловлювання, швидко встають зі своїх місць і намагаються зайняти стілець, який звільнився, ведучий теж намагається сісти на чийсь стілець. Учасник, який не встиг зайняти стілець, стає ведучим.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Вправа має виконуватися у швидкому темпі, тому варто називати речі, притаманні більшості учасників, наприклад, «поміняйтеся місцями ті, хто вранці чистив зуби».

**Повідомлення теми і мети заняття.**

## **Види спілкування. Спілкування віч-на-віч (комунікативні вміння, спілкування з малознайомими/незнайомими людьми)**

### **Групова дискусія (10 хв.)**

**Мета:** налаштувати учасників на опрацювання теми «Міжособистісне спілкування», виокремити спілкування віч-на-віч для подальшого обговорення комунікативних умінь.

**Матеріали:** фліп-чарт, маркер.

**Методика проведення:** Ведучий формулює запитання і керує дискусією.

- Які види спілкування можете назвати?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує і записує на фліп-чарті види спілкування: віч-на-віч, по телефону, листування, SMS-переписка, спілкування в Інтернеті (чати, форуми, сайти знайомств тощо).

- Як спілкуєтеся найчастіше?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: найчастіше ми спілкуємося віч-на-віч, хоча зараз намітилася тенденція до збільшення спілкування за допомогою Інтернет.

- Які можете назвати основні переваги/недоліки спілкування в Інтернет?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Варто наголосити, що недоліком спілкування в Інтернет є переважна відсутність візуального контакту зі співрозмовником, який посилює емоційний аспект спілкування.

- Яке спілкування вважаєте вдалим?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Це запитання є переходом до подальшого обговорення базових навичок спілкування.

## Вправа «Зроби крок» (25 хв.)

**Мета:** визначити комунікативні уміння, необхідні для спілкування віч-на-віч.

**Матеріали:** картка із завданням до вправи, роздатковий матеріал з інформацією про базові навички спілкування (роздатковий матеріал 1).

**Методика проведення:** Ведучий запитує учасників, чи можна розвивати уміння спілкування?

Далі учасники стають у лінію, а ведучий зачитує твердження, пов'язані з комунікативними уміннями. Якщо учасник вважає, що йому це притаманно, то він робить крок уперед (дорівнює розміру ступні ноги), якщо не притаманно - залишається на місці.

Орієнтовний перелік тверджень «Під час спілкування я ...» (початок речення необхідно записати на фліп-чарті):

- дивлюся співрозмовникові в очі, а не на пейзаж за вікном.
- доброзичливо посміхаюся.
- зосереджуюся на розмові, а не на своєму мобільному телефоні.
- намагаюся не перебивати, навіть якщо дуже хочеться.
- не тримаю співрозмовника за ґудзика, щоб не втік і дослухав.
- говорю чітко і не дуже швидко, щоб мене зрозуміли.
- цікавлюся, чи зрозумів мене співрозмовник.
- завершую думку, не перестрибуючи з теми на тему.
- звертаю увагу на вираз обличчя свого співрозмовника.



- умію визначити за мімікою, позою, жестами, що співрозмовнику набридло мене слухати.
- умію визначити за мімікою, позою, жестами, чи зацікавлений мій співрозмовник у розмові.
- не захоплюючись монологами, даю іншому можливість теж висловитися.

#### **Питання для обговорення:**

- У яких своїх комунікативних уміннях переконані найбільше?
- Які уміння необхідно розвивати?
- Що із зазначеного вважаєте найважливішим для ефективного міжособистісного спілкування?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Вправа передбачає підведення учасників до висновку щодо необхідності розвивати свої комунікативні вміння.

Ведучий підсумовує: власні судження людини про її уміння спілкуватися можуть бути суб'єктивними, тому кожному необхідно звертати увагу на те, як оточуючі реагують на його висловлювання і поведінку під час спілкування. Ведучий розповідає про вербальне і невербальне спілкування. Наголошує, що хороший співрозмовник має підтримувати контакт очей, не відволікатися, давати можливість іншому висловитися, розуміти мову тіла, демонструвати своє зацікавлення заохочувальними вигуками («Так-так», «Угу», «Цікаво»), намагатися зрозуміти зміст сказаного за допомогою запитань, перефразування, підсумовування. Ведучий на прикладах пояснює, в чому полягає уміння робити перефразування, підсумовування, і роздає учасникам матеріал з інформацією про вербальне і невербальне спілкування, базові комунікативні навички (роздатковий матеріал 1).

**Ведучий як варіант вправи «Зроби крок» може запропонувати вправу «Прийнятно/не прийнятно» (25 хв.)**

**Мета:** визначити комунікативні уміння спілкування, необхідні для спілкування віч-на-віч.

**Матеріали:** 3 комплекти карток формату А4 з твердженнями, пов'язаними з базовими навичками спілкування, роздатковий матеріал з інформацією про базові навички спілкування (роздатковий матеріал 1).

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у 3 групи, кожна з яких отримує набір карток формату А4 з твердженнями, пов'язаними з базовими навичками спілкування (кожне з тверджень міститься на окремій картці), картки необхідно перемішати і розкласти на 2 купки за принципом «Для мене прийнятно» (тобто не викликає напруження, сприймається нормально) і «Не прийнятно» (не подобається, викликає дискомфорт під час спілкування). Орієнтовний перелік тверджень «Під час спілкування співрозмовник...» (початок речення необхідно записати на фліп-чарті):

- дивиться мені в очі.
- дивиться у вікно.
- знімає сонцезахисні окуляри.
- розмовляє, не знявши сонцезахисні окуляри.
- знімає навушники від плеєра.
- не знімає навушники від плеєра.
- не відволікається на інші справи.
- грає з мобільним.
- щось шукає у своїй сумці.
- часто перебиває: «А от у мене...».
- не перебиває, коли я щось розповідаю.
- ледь не торкається мене носом.
- тримає дистанцію, не підходячи надто близько.
- дуже швидко говорить.
- говорить чітко, в помірному темпі.
- говорить про все одразу, перестрибує з теми на тему.
- дотримується теми розмови.
- намагається усе договорити, хоча я уже нервую і хочу йти.
- говорить довго, нудно і переважно про себе.
- говорить не лише про себе, цікавиться моїми справами, моєю думкою.

Далі учасники демонструють результати своєї роботи таким чином: представники від 3 груп по черзі зачитують по 1 твердженню, яке стосується лише прийнятної поведінки, й за допомогою ведучого прикріплюють картку до дошки (в результаті на дошці мають міститися усі визначені учасниками приклади прийнятної під час спілкування поведінки).

### **Питання для обговорення:**

- Що найбільше допомагає спілкуванню?
- Що вважаєте найбільш неприйнятним для себе під час спілкування? (ведучий теж називає речі, які йому не подобаються).
- Які свої комунікативні вміння вважаєте достатньо розвиненими?
- Які вміння необхідно розвивати?

## **Спілкування з малознайомими/незнайомими людьми**

### **Вправа «Тест» (25 хв.)**

**Мета:** визначити особливості спілкування з малознайомими/незнайомими людьми.

**Матеріали:** 4 картки із завданням до вправи, плакат з ознаками видів фізичних контактів і чотирма колонками для фіксації відповідей чотирьох груп.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників із запитаннями:

- Як часто доводиться спілкуватися з незнайомими людьми?
- З ким простіше (комфортніше) спілкуватися? Чому?

Далі учасники об'єднуються у 4 групи. Ведучий роздає групам картки із завданням до вправи і пропонує протягом 5 хвилин визначити прийнятні і неприйнятні види фізичного контакту під час спілкування з малознайомими/незнайомими людьми (проти кожного виду фізичного контакту необхідно зробити відповідну позначку: прийнятно (+), неприйнятно (-)).

<b>Вид фізичного контакту</b>	<b>Прийнятно</b>	<b>Неприйнятно</b>
Потягнути за носа		
Торкнутися коліном		
Обняти		
Торкнутися сережки у вусі		
Поцілувати руку		
Наступити на ногу		
Плеснути по плечу		
Узяти за руки		
Схилити голову на плече		
Потягнути за рукав		
Потиснути руку		
Погладити по голові		
Торкнутися руки		
Схилити голову на плече		
Потягнути за рукав		
Потиснути руку		
Зняти ниточку з одягу		
Взяти за ґудзика		

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий у процесі виконання вправи підходить до учасників, щоб допомогти і навести за потреби приклади.

Далі ведучий прикріплює до дошки плакат з видами фізичних контактів і чотирма колонками для фіксації відповідей чотирьох груп. Ведучий зачитує по 1 виду фізичного контакту, а представники від груп по черзі вказують, який знак (+ чи -) необхідно поставити проти нього у колонці відповідей їхньої групи, не пояснюючи, чому саме так вирішила група. По завершенню роботи дані на плакаті аналізують за такими питаннями: Які види фізичного контакту більшістю учасників вважаються прийнятними? Стосовно яких виникли розбіжності у судженнях? Чому?

#### **Питання для обговорення:**

- Який вид фізичного контакту вважаєте найбільш неприйнятним стосовно себе?
- Чого ще не варто робити під час спілкування з малознайомими людьми?
- Як отримані знання використаєте у повсякденному житті?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наголошує, що основою спілкування є візуальний контакт, який може підсилюватися фізичним контактом.

Ведучий пропонує учасникам ілюструвати їхні судження конкретними прикладами.

Необхідно підвести учасників до висновку, що під час спілкування з незнайомими чи малознайомими людьми необхідно тримати певну дистанцію, пам'ятаючи, що якісь наші дії можуть бути неприємними іншій людині і справити про нас негативне враження.

### **Ведучий як варіант вправи «ТЕСТ» може запропонувати вправу «Незнайомец» (25 хв.)**

**Мета:** визначити особливості спілкування з малознайомими/ незнайомими людьми.

**Матеріали:** 4 картки із завданням до вправи, плакат з твердженнями й чотирма колонками для фіксації відповідей чотирьох груп.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників із запитаннями:

- Як часто доводиться спілкуватися з малознайомими чи незнайомими людьми?
- З ким простіше (комфортніше) спілкуватися? Чому?

Далі учасники об'єднуються у 4 групи. Ведучий роздає роздруківки з твердженнями і пропонує протягом 5-7 хвилин визначити ті, що пов'язані з прийнятною поведінкою, та ті, що пов'язані з непринятною поведінкою під час спілкування із малознайомими / незнайомими людьми. Проти кожного твердження ставиться позначка «+» (прийнятно) чи «-» (неприйнятно). Орієнтовний перелік тверджень «Чи можеш ти...»:

- звернутися до малознайомої людини з проханням дати тобі трохи грошей, наприклад, 5 гривень?
- попросити у малознайомої людини гребінець для волосся, якщо ти свій забув удома?
- запитати у малознайомої людини, скільки вона заробляє?
- потиснути людині руку під час знайомства?
- сказати малознайомій людині комплімент?
- запитати у малознайомої людини, що вона робить для того, щоб схуднути?
- запитати у малознайомої людини, як її справи, і без відповіді одразу почати говорити про свої?
- запитати у малознайомої людини, як справи і допитуватися деталей?
- під час зустрічі привітати малознайому людину з днем народження, якщо довідався про це від спільного знайомого?
- запросити малознайому людину до себе додому на обід?
- дізнавшись, що малознайома людина сьогодні святкує день народження, сказати, що ти теж залюбки складеш їй компанію?
- запропонувати малознайомій людині разом пообідати у кафе?
- запитати у малознайомої людини номер її мобільного телефону?
- запитати у малознайомої людини номер її домашнього телефону?

- поплескати малознайому людину по плечу, якщо вона сказала щось дотепне?
- звернутися до малознайомої людини «на ти», бо ви на вигляд одного віку?
- запросити малознайому людину до себе на святкування дня народження?
- позичити у малознайомої людини мобільний телефон, якщо ваш розрядився?
- під час спілкування з малознайомою людиною називати її пестливими «іменами», наприклад, зайчиком чи сонечком?
- дуже детально відповідати на запитання «Як справи?», якщо з ним звернулася малознайома людина?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому варто на свій розсуд скоротити перелік тверджень, залишивши лише 10 – 12, найбільш цікавих для обговорення.

Далі ведучий прикріплює до дошки плакат з твердженнями й чотирма колонками для фіксації відповідей чотирьох груп.

Ведучий зачитує по 1 твердженню, а представники від груп по черзі вказують, який знак (+чи-) необхідно поставити у колонці відповідей їхньої групи, не пояснюючи, чому саме так вирішили. По завершенню роботи позначки на плакаті аналізуються: Яка поведінка більшістю учасників вважається прийнятною? Стосовно якої виникли розбіжності у судженнях? Чому?

### **Питання для обговорення:**

- Що з названого вважаєте найбільш неприйнятним? Чому?
- Як використовуєте отриманий досвід під час спілкування?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий пропонує учасникам проілюструвати їхні судження конкретними прикладами.

## Вправа «Власний простір» (20 хв.)

**Мета:** підвищити обізнаність щодо просторових зон людини під час спілкування.

**Матеріали:** роздатковий матеріал з інформацією про просторові зони людини (роздатковий матеріал 2).

**Методика проведення:** Учасники стають у 2 ряди один навпроти одного, утворивши пари. Відстань між рядами складає два метри. Учасники одного ряду поступово підходять до своїх партнерів. Коли відстань стає надто близькою для партнера, він промовляє «стоп». Далі учасники міняються ролями. Вправу можна виконати таким чином: одні підходять, а інші стоять до них спинами і кажуть «стоп», якщо починають відчувати дискомфорт. Ведучий, як малознайома людина, може виконати цю вправу з кількома учасниками. Вони визначають ту відстань, яка є комфортною для них, а ведучий намагається її порушити.

### Питання для обговорення:

- Чому захотілося сказати «стоп», якими були відчуття?
- Що робите, коли хтось підходить, на вашу думку, надто близько?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий розповідає учасникам про просторові зони людини (бажано їх намалювати на дошці) і дає для домашнього опрацювання роздатковий матеріал 2.

Необхідно підвести учасників до висновку, що під час спілкування слід демонструвати повагу до особистого простору людини. Варто сказати про вразливість спini як найменш захищеної, підкреслити, що підходити до іншої людини треба обличчя-в-обличчя, а не зі спini.

## Підсумок першої частини заняття.

### Вправа «Скажи мімікою, жестом» (5 хв.)

**Мета:** виявити ставлення учасників до заняття, наголосити на важливості використання невербальних засобів у процесі спілкування.

**Методика проведення:** Кожен учасник по черзі демонструє своє ставлення до того, що відбувається під час заняття, лише за допомогою міміки, жестів.



## ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий повідомляє, що учасники можуть демонструвати як позитивне ставлення, так і негативне чи нейтральне (байдужість), не коментуючи свою міміку чи жест, але той, хто спостерігає за їхніми діями, за потреби може звернутися з проханням прокоментувати їх, якщо щось не зрозуміло. Ведучий наголошує, що невербальні засоби мають відповідати змісту висловлювань.

## ПЕРЕРВА

### Вправа на активізацію рухової активності «Мавпочка і дзеркала» (5 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Методика проведення:** Ведучий стає у центрі кола і починає у ролі мавпочки виконувати певні рухи, а «дзеркала», які стоять у колі, їх повторюють. «Мавпочка» заплющує очі і торкається того, хто стає на її місце.

### Вправа «Упередження» (25 хв.)

**Мета:** показати вплив можливого упередження на сприйняття малознайомої людини у процесі спілкування.

**Матеріали:** набори картинок із зображеннями людей по кількості груп і один набір картинок для розміщення на дошці; плакат, де вказано основні ознаки осіб, яких необхідно визначити.

**Методика проведення:** Ведучий прикріплює до робочої дошки/стіни 5 пронумерованих картинок із зображеннями людей. Учасники об'єднуються у 3 групи й отримують по набору таких самих картинок. Вони мають визначити серед людей, зображених на картинках, особу, яка (ведучий записує на дошці):

1. має кримінальний досвід, зараз перебуває у розшуку;
2. є відомим благодійником, підтримує обдарованих дітей;
3. хворіє на алкоголізм останні 7 років життя;
4. займається комерційним сексом;
5. є випускником школи-інтернату для дітей-сиріт.

Далі ведучий запитує, хто зображений на кожній картинці, а представники груп по черзі називають свої версії, аргументуючи рішення. Ведучий коротко розповідає учасникам, хто насправді зображений на картинках.

#### **Питання для обговорення:**

- Що вплинуло на вибір?
- На що звертаєте увагу, коли знайомитеся з новою людиною?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Учасників необхідно підвести до висновку, що судження, базоване лише на зовнішніх ознаках людини чи попередньо отриманій від когось інформації, може виявитися хибним. Ведучий на прикладах пояснює, як упередження заважає спілкуванню, сприяє навішуванню ярликів, або так званому тавруванню.

- Які упередження можуть мати оточуючі люди щодо випускника школи-інтернату?
- Як використовуєте отриманий досвід у повсякденному житті?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підкреслює, що на спілкування з незнайомою людиною варто налаштуватися позитивно, не зосереджуючи увагу на пошуку доказів недоброзичливого чи жалисливого ставлення, як, наприклад, до випускника школи-інтернату.

## **Вправа «Корона» (20 хв.)**

**Мета:** усвідомити за допомогою отриманого досвіду, що таврування супроводжується негативними переживаннями.

**Матеріали:** набори розрізаних малюнків за кількістю груп, «корони» (смужка паперу, скріплена степлером) для кожного учасника

**Методика проведення:** Тренер об'єднує учасників у групи по 5 осіб. Кожному надіває на голову «корону» таким чином, щоб людина не бачила, що на ній написано (на вибір із орієнтовного переліку: підвищуй на мене голос; корч мені гримаси; ігноруй мене, не звертай уваги; «сюсюкай» зі мною, немов мені 3 роки; кажи, що я нічого не вмію). Після цього кожній групі дається завдання протягом 5 хвилин скласти малюнок з отриманого

набору пазлів. Звертатися під час роботи до учасників своєї групи можна лише так, як написано на їхніх «коронах», але не говорячи про те, що написано. Далі учасникам пропонується, не знімаючи «корон», поділитися почуттями, які виникали під час виконання вправи, і з'ясувати, як вони почувалися, коли інші учасники спілкувалися з ними під час складання пазлів? Потім усі знімають «корони» й обговорюють у спільному колі такі питання.

#### **Питання для обговорення:**

- Як ви почувалися у реальному житті, коли хтось навішував на вас ярлик?
- Чи легко позбутися ярлика, коли він вже навішений?
- Як можна змінити негативне уявлення людини про вас і позбутися ярлика?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Перед одяганням «корон» ведучий має попередити учасників, що не можна озвучувати те, що на них написано — це таємниця для володаря «корони». Бажано на плакаті коротко фіксувати поради щодо того, як позбутися ярликів.

### **Підсумок заняття.**

## **Вправа «Завершене речення» (10 хв.)**

**Мета:** визначити, що учасники вважають своїм успіхом.

**Методика проведення:** Кожен учасник по черзі завершує речення «Я хвалю себе за те, що я ...», називаючи одну важливу річ, яку пов'язує зі своїм персональним успіхом/надбаннями під час заняття. А інші учасники можуть їм аплодувати.

#### **Питання для обговорення:**

- Чи складно було визначати свої конкретні успіхи?
- Чи приємно/не приємно отримувати аплодисменти?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наголошує на тому, що потрібно хвалити себе за якийсь конкретний успіх під час заняття, а не за те, що «я – хороший чи хороша».

## ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Айві Ален. Цілеспрямоване інтерв'ювання і консультування: сприяння розвитку клієнта: Навчальний посібник / Пер. з англ. О. Абесонової. – К.: Сфера, 1998. – 342 с.
2. Беседин А.Н. и др. Книга практического психолога. Ч.2 –Х.: РИП «Оригінал», фірма «Фортуна-пресс», 1996. – 424 с.
3. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. – К: Политиздат Украины, 1989. – 189 с.
4. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. – Луганск: Лотос, 1997.
5. Карнеги Дейл. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. с англ. Ф.П. Красавина. – К.: Наук. думка, 1990. – 224 с.
6. Пиз Аллан. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: Ай Кью, 1992. – 262 с.
7. Познай себя (30 тестов)/ Сост. М.И. Белый.-М.:Экономика, 1992. –93 с.
8. Руденский Е.В. Социальная психология: Курс лекций. – М.: «Инфра-М», 1999.
9. Спілкування: сутність, діагностика, тренінг. Донецьк. – 1996. – Вип. 1.
10. Спілкуємось та діємо / О. Безпалько, В. Гончарова, І. Авдєєва, Ж. Савич. – К.: Міленіум, 2002. – 112 с.
11. Т. Іржі. Як удосконалювати самого себе. – К.: Політвидав України, 1984.
12. Фопель К. Как научить детей сотрудничать? Психологические игры и упражнения: Практ. пособ. для педагогов и школьных психологов. В 4 т. / Пер. с нем. – М.: Генезис, 2001.
13. Франч Флемминг. Преобразующие диалоги / Пер. с англ. – К.: Ника-Центр, 1997.- 384 с.
14. Як навчитися поважати себе й інших: Поради психолога (Випускникові школи-інтернату для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування) / Авт. кол.: Л.С. Волинець, Т.В. Говорун, І.В. Пеша та ін. – К.: Український ін-т соціальних досліджень, 2000. – 79 с. – (Сер. На порозі самостійного життя: У 4 кн.; Кн. 3). – Пресс, 1997.
15. Авельцева Т.П., Зимівець Н.В., Голоцван О.А. Вирішувати нам - відповідати нам. Методичні рекомендації з проведення тренінгу підлітками-інструкторами: Посібник. – К., Навчальна книга, 2002.

## Роздатковий матеріал 1

### Вербальне та невербальне спілкування

Знаменитий мільйонер Джон. Д. Рокфеллер говорив: «Вміння спілкуватися з людьми – це товар, який можна купити точнісінько так, як цукор чи каву. І я заплачу за таке вміння більше, ніж за будь-що інше в світі».

Переважно люди спілкуються за допомогою мови, тобто слів. При цьому типі спілкування інформація посилюється інтонаціями, логічними наголосами, паузами, гучністю голосу, швидкістю мовлення. Щоб спілкування було успішним, необхідно за допомогою мовлення використовувати образи, що використовує співрозмовник. При цьому увагу концентрувати не на собі, а на ньому.

Поряд зі словесною комунікацією існує несловесне (невербальне) спілкування, тобто певна система знаків (символів), що використовуються у процесі взаємодії людей. До засобів такого спілкування належать жести, міміка, рухи тіла, контакт очей. Складність полягає у тому, що не всі можуть їх правильно розтлумачити, але саме невербальна складова спілкування містить важливу інформацію. За його допомогою передаються емоції, ставлення співрозмовників один до одного і до змісту розмови. Вербальні та невербальні засоби спілкування можуть як підсилювати, так і послабляти взаємодію. Невербальні засоби спілкування зумовлені соціокультурним середовищем, вони з'являються у людини з часу її появи на світ і розвиваються протягом життя. Існують невербальні символи, які тлумачаться однаково представниками усіх народів (посмішка, сердитий погляд тощо). Але існують такі, що тлумачаться по-різному. Наприклад, більшість європейців передають свою згоду, хитаючи головою згори донизу. Болгари так демонструють незгоду, а японці – лише підтверджують, що уважно слухають співрозмовника.

Вважається, що розвиток комунікативної сфери людини пов'язаний з її соціальним становищем. Якщо особа займає високе соціальне становище, вона, як правило, користується переважно мовними засобами. Якщо ж вона менш освічена, має нижчий професійний статус, то в розмові частіше покладається на жести, ніж слова.

## **Базові комунікативні уміння**

Жан де Ламбрюєр, французький письменник XVII століття, автор багатьох афоризмів, висловився так: «Талантом співрозмовника вирізняється не той, хто охоче говорить сам, а той, з ким охоче розмовляють інші. Якщо після бесіди з вами людина задоволена собою, вона цілком задоволена і вами».

Культура спілкування людини визначається не тільки її умінням говорити, а й слухати. Про одну людину кажуть, що вона говорить, як співає, про іншу - що вона вміє не тільки слухати, але й чути. Варто визнати, що не всім притаманно поєднувати ці уміння.

Людина з розвиненими комунікативними уміннями під час спілкування намагається робити наступне:

- Підтримувати контакт очей
- Не відволікатися від розмови
- Давати можливість іншому висловитися
- Розуміти мову тіла співрозмовника
- Володіти власними невербальними (несловесними) засобами – позою, мімікою, жестами
- Демонструвати своє зацікавлення заохочувальними вигуками («Так-так», «Угу», «Цікаво»)
- Чітко висловлюватися
- Розуміти зміст сказаного: формулювати запитання, робити перефразування, підсумовування

**Перефразування** – це переповідання суті щойно сказаного співрозмовником шляхом використання ключових слів з його мовлення з додаванням деяких власних слів (ведучий наводить приклад початку перефразування: «Якщо я правильно тебе зрозумів, то...»).

**Підсумовування** схоже на переповідання, але займає більше часу і містить більше інформації. Воно частіше використовується під час переходу до іншої теми та наприкінці розмови, а також для того, щоб уточнити багатослівну чи нечітку розповідь співрозмовника.

## Роздатковий матеріал 2

### Просторові зони людини

Тварини, птахи та риби визначають свою сферу помешкання та охороняють її. Вчені встановили, що люди також мають свої зони та території, які вони намагаються охороняти. Один з основоположників вчення про просторові потреби людини – американський антрополог Едуард Т. Холл. Його дослідження дали нове розуміння стосунків між людьми. Під територією пропонується розуміти простір, який людина вважає ніби продовженням свого фізичного тіла. Кожна людина має свою **особисту територію** – це простір, який оточує її власність (будинок, машину, речі) та тіло. Розмір особистої території залежить від щільності населення у місці проживання людини і є соціально та національно обумовленим. Отже, у людей, які проживають у густонаселеній місцевості, особиста територія (власна повітряна оболонка) вужча. Наприклад, для північних американців зручна відстань під час бесіди становить трохи більше довжини руки; іспанці можуть скорочувати цю дистанцію майже вдвічі; британці надають перевагу більшій відстані. Розміри особистої просторової території людини можна розділити на 4 чіткі **просторові зони**.

**Інтимна зона** (від 15 до 46 см). Основна зона, яка ретельно охороняється. В цю зону можуть допускатися лише ті особи, які мають тісний емоційний контакт: рідні діти, батьки, близькі родичі та друзі, кохані. 15 см – надінтимна зона, до якої можна увійти тільки під час фізичного контакту (наприклад, торкання, поцілунок). Отже, якщо торкнутися руки людини, з якою ви щойно познайомилися, то вона може відреагувати на це негативно.

**Особиста зона** (від 46 см до 1,2 м). Цієї зони потрібно дотримуватися, спілкуючись під час вечірки чи офіційного прийому. Демонстрація більш інтимних стосунків може або викликати дискомфорт в інших учасників, або призвести до непорозуміння.

**Соціальна зона** (від 1,2 до 3,6 м). На такій відстані тримаються один від одного малознайомі люди, а також керівник з колегами на робочому місці. Під час поступового емоційного зближення ця зона зменшується, тому не варто думати, потрапивши у новий колектив, що люди не приймають вас і навмисне відсторонюються.

**Суспільна зона** (більше 3,6 м). Така відстань зручна під час спілкування однієї людини з великою групою людей (наприклад, під час виступу чи лекції).

В умовах щільного скупчення людей (в автобусі, ліфті) є певні **правила поведінки**:

1. Не розмовляти голосно, зокрема по мобільному телефону.
2. Не дивитися впритул на інших.
3. Не зазирати у газету/книжку свого сусіда-незнайомця.
4. Чим тісніше у транспорті, тим стриманішими мають бути рухи.



## Соціальна перцепція

Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія:

Посібник. – К.: Академвидав, 2003. С. 259–270.

Пізнання соціальних об'єктів у соціальному контексті, передусім сприймання і розуміння людьми одне одного, називають **соціальною перцепцією**.

У процесі пізнання іншої людини відбуваються:

- емоційне оцінювання співбесідника;
- намагання зрозуміти і спрогнозувати його поведінку;
- спроба змоделювати відповідно до неї власну поведінку.

Процес міжособистісного пізнання людьми одне одного ускладнюється явищем егоцентризму. **Егоцентризм** (лат. ego – я) – зосередженість людини тільки на власних інтересах і переживаннях, що спричинює нездатність зрозуміти іншу людину.

Це досягається за рахунок таких **механізмів**:

- ідентифікації
- емпатії
- рефлексії
- стереотипізації
- каузальної атрибуції
- атракції
- ефектів соціальної перцепції.

**Ідентифікація** (лат. identicus - тотожний) – процес ототожнення (уподібнення) себе з іншою людиною чи групою, основою якого є емоційний зв'язок; засвоєння цінностей, ролей іншої людини; копіювання її почуттів, поведінки. Ідентифікація – намагання зрозуміти стан, настрої іншої людини, ставлення до оточення. Розглядається також як захисний механізм прилаштування до об'єкта, який викликає тривогу чи напруження (за З. Фрейдом).

**Емпатія** (лат. *empathia* – співпереживання, співчуття) – психічний процес, який дає змогу зрозуміти переживання іншої людини. Втім, емпатія не тотожна співчуттю та співпереживанню, адже можна зрозуміти емоційний стан іншої людини, але не поставитися до неї з симпатією, не відчувати співпереживання. Тобто, проявляючи емпатію, ми не ототожнюємо себе з іншою людиною (ідентифікація), а намагаємося уявити, що означає бути таким, як інші. Емпатія розглядається також як навичка, що набувається в процесі соціалізації і передбачає здатність приймати соціальні ролі й установки інших, намагаючись залишити в стороні власні упередження, інтерпретації і по-справжньому прислухатися до іншої людини. Емпатія набувається з досвідом (простіше зрозуміти переживання іншої людини, які теж доводилося переживати у своєму житті). Її рівень залежить від здатності людини уявляти, як одна подія сприйматиметься різними людьми, від визнання права на існування різних точок зору.

Емпатійність виявляється у:

- терпимості до вираження емоцій іншими людьми,
- намаганні зрозуміти внутрішній світ співрозмовника,
- готовності адаптувати своє сприйняття конкретної ситуації до сприйняття її іншою людиною для кращого розуміння того, що з нею відбувається.

За багатьма ознаками механізми емпатії та ідентифікації подібні між собою (здатність поставити себе на місце іншої людини, подивитися на ситуацію з її позиції), але емпатія передбачає не ототожнення, а вибудовування власної поведінки з урахуванням особливостей партнера по спілкуванню.

**Рефлексія** (лат. *reflexio* - самопізнання) – усвідомлення людиною того, як її сприймають і оцінюють інші люди, роздуми щодо цього, аналіз власного психічного стану. В результаті рефлексії як перцептивного механізму людина отримує не лише знання про себе, свою діяльність, а й формує уявлення про те, як її сприймають інші люди. Вважається, що чим ширше коло спілкування, тим більше людина знає про себе й людей, що її оточують.

**Стереотипізація** (грец. *stereos* – твердий, *typos* - відбиток) – процес формування враження про людину на основі вироблених узагальнень, приписування їй знайомих рис з метою прискорення чи полегшення міжособистісного спілкування. Стереотипи допомагають людині спрощувати соціальне оточення для кращого розуміння і прогнозування

стосунків. Стереотипи часто ґрунтуються на недостатній поінформованості про об'єкт сприймання, деформуючи процес міжособистісного розуміння і взаємодії.

**Каузальна атрибуція** (лат. *causa* – причина, *attributio* - приписування) – інтерпретація інформації шляхом приписування партнеру у взаємодії можливих почуттів і мотивів поведінки (на основі аналізу власних мотивів, схожості поведінки людини на поведінку того, кого ми добре знаємо). Наслідком дії цього механізму перцепції є те, що, пояснюючи чиясь поведінку, людина надає дуже мало значення ситуації і дуже багато – особистості (чи навпаки). Втім, власну поведінку ми схильні оцінювати як таку, що спричинена певною ситуацією, а поведінку іншої людини – переважно як наслідок її особистісних характеристик.

**Атракція** – особлива форма сприйняття і пізнання іншої людини, яка заснована на формуванні до неї стійкого позитивного почуття. Завдяки позитивному почуттю між людьми виникають певні стосунки, які дозволяють глибше зрозуміти один одного (чим більше людина нам подобається, тим більше ми прагнемо її пізнати, краще розуміємо її вчинки). Психологи радять демонструвати до клієнтів позитивне ставлення, тому що зовнішній прояв доброзичливості має зворотну дію – внутрішнє сприйняття іншої людини може стати позитивним, що вплине на якість спілкування.

**Ефекти соціальної перцепції** – приписування певних характеристик об'єкту сприйняття в умовах дефіциту часу і джерел інформації:

- **ефект ореолу** (позитивний/негативний ореол) – при формуванні першого враження проявляється в тому, що загальне позитивне чи негативне враження про людину набуває поширення, зумовлює позитивні / негативні оцінки навіть не представлених нею якостей;
- **феномен логічної помилки** – наявність у спостерігача усталеної думки щодо взаємозв'язків певних якостей;
- **ефект пріоритету** – вплив отриманої раніше інформації значно сильніший, ніж наступної;
- **ефект новизни** – остання, найсвіжіша інформація про добре знайому людину стає найбільш значущою;
- **ефект первинності** виявляється під час спілкування з незнайомою людиною (первинна інформація, отримана про людину, формує певну установку щодо неї).

# ТЕМА: «ПОПЕРЕДЖЕННЯ КОНФЛІКТІВ, ПОВЕДІНКА В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ»

**Мета:** розкрити основні ознаки та структурні елементи конфлікту, визначити шляхи його вирішення.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, маркери, робочі зошити, ручки, скотч, плакат із зображенням айсберга, плакат «Основні структурні елементи конфлікту», набори картинок-коміксів, плакат «Фази конфлікту», плакат «Типи поведінки у конфліктній ситуації», плакат «Правила розв'язання конфлікту», плакат «Підходи до вирішення конфліктів», картка з описом конфліктної ситуації, 4 картки із завданням до вправи «Я-висловлювання», картки із завданням до вправи «Трансформація» (за кількістю пар учасників), роздаткові матеріали за темою відповідно до кількості учасників.

**Тривалість заняття:** 4 години (1 година 30 хвилин + 1 година 30 хвилин + 1 година).

## ХІД ЗАНЯТТЯ

### Вправа на активізацію рухової активності «Дракон кусає свій хвіст» (10 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Методика проведення:** Учасники стають один за одним в потилицю, поклавши руки на плечі партнера, який стоїть попереду. Перший учасник – це «голова», а останній – «хвіст» дракона. Дракон бавиться і намагається вкусити себе за хвіст. Далі ведучий звертається до учасників із запитаннями:

- к можна пов'язати цю вправу з конфліктами?
- Чи часто і з ким ви конфліктуєте?

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Для проведення цієї вправи у приміщенні має бути достатньо вільного простору. Ведучий підкреслює, що під час конфліктів люди також часто намагаються «вкусити» один одного, завдати болю.

**Повідомлення теми і мети заняття.**

# Сутність, структурні елементи конфлікту

## Вправа «Айсберг» (30 хв.)

**Мета:** ознайомити із сутністю конфлікту, його структурними елементами.

**Матеріали:** плакат із зображенням айсберга, плакат «Основні структурні елементи конфлікту», набір картинок-коміксів, 3 маркери (чорного, червоного і зеленого кольорів), роздатковий матеріал 1 за темою.

**Методика проведення:** Ведучий заздалегідь малює айсберг у співвідношення надводної та підводної частин 1:10 на великому аркуші і розміщує його на дошці. Ведучий пропонує учасникам назвати основні ознаки, притаманні айсбергу (відповіді записує маркером чорного кольору зліва під айсбергом (наприклад: крижаний, великого розміру, невідомий...)).

### Потім запитує:

- Як можна уникнути небезпеки зіткнення з айсбергом?

Відповіді записує маркером червоного кольору на верхній частині малюнку.

- Чи можна порівняти айсберг із конфліктом?
- Які із ознак айсберга притаманні конфлікту?

Відповіді записує праворуч під айсбергом.

- Які із пропозицій щодо уникнення зіткнення з айсбергом можуть бути застосовані до конфлікту?

Підкреслює зеленим маркером названі учасниками пропозиції.

- Як можна визначити поняття «конфлікт»? Що це?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий підсумовує відповіді учасників і розкриває на прикладах поняття «конфліктна ситуація», «конфлікт».

### Питання для обговорення:

- Що треба знати про конфлікт, щоб його вирішити?
- Чи є щось позитивне у конфлікті?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підводить учасників до висновку, що більшість конфліктів знаходиться «під водою», а не на поверхні, тому для розв'язання конфлікту його необхідно дослідити. Часом конфлікт є найшвидшим способом виведення проблеми «на поверхню», що сприяє її своєчасному вирішенню, але цей процес має бути керованим і протікати з мінімальними втратами для сторін. Ведучий розповідає про основні структурні елементи конфлікту, використовуючи плакат, а також цікаві ілюстративні картинки-комікси, наводячи приклади. Надає учасникам роздатковий матеріал 1. Ведучий наголошує, що цей матеріал містить те, про що він розповів на прикладах, тому його не варто зараз читати, а потрібно зберегти, щоб потім було простіше пригадати те, що відбувалося під час тренінгу.

Як варіант вправи «**Айсберг**» ведучий може запропонувати учасникам переглянути і обговорити відеоролик, щоб визначити характерні ознаки конфлікту (30 хв.)

## **Причини конфліктів: чому конфлікт виникає. Фази розвитку конфлікту**

### **Мозковий штурм «Причини конфліктів» (25 хв.)**

**Мета:** з'ясувати уявлення учасників про причини виникнення конфліктів.

**Матеріали:** фліп-чарт, маркер.

**Методика проведення:** Ведучий пропонує учасникам пригадати якусь конфліктну ситуацію зі свого досвіду, а декільком учасникам (2-3 особи) - коротко її описати. Учасники висловлюють свої судження про причини виникнення описаних конфліктів. Далі вони називають усі можливі причини різних конфліктів, які ведучий записує на фліп-чарті.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: найчастіше конфлікти між людьми виникають з приводу ресурсів, цінностей, потреб, наприклад, фізіологічних, психологічних (наводить приклади).

## Вправа «Покажи ходую свій стан» (5 хв.)

**Мета:** забезпечити короткий відпочинок.

**Методика проведення:** Ведучий пропонує усім підвестися зі своїх робочих місць і стати у центрі кімнати. Далі він промовляє, а учасники поетапно виконують його завдання: Почніть, не розмовляючи один з одним, ходити по кімнаті, при цьому намагайтесь відчутти все своє тіло – ноги, руки, хребет та голову. Намагайтесь не звертати увагу на інших. Прислухайтесь до своїх тілесних відчуттів. Учасники виконують кожну вказівку протягом 15 секунд, потім ведучий говорить «Стоп» і дає іншу вказівку: А зараз уявіть, що ви знеслилися, і ходіть так, як ходить людина, яка дуже втомилася. Ходіть, як надзвичайно щаслива людина, яка отримала дуже гарну звістку. Тепер ходіть, як людина, яка чогось боїться. А зараз ходіть, як зомбі. Далі ходіть, як геній, бо ви щойно отримали Нобелівську премію. А зараз уявіть, що ви канатоходець і ходіть так, ніби йдете по канату. На завершення ви можете самі придумати, який стан вам хотілося б виразити своєю ходою.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Цю вправу доречно проводити після тривалої сидячої роботи.

## Вправа «Руки посварилися – помирилися» (20 хв.)

**Мета:** проілюструвати фази перебігу конфлікту.

**Матеріали:** плакат «Фази конфлікту», набір картинок-коміксів, роздатковий матеріал 2 за темою.

**Методика проведення:** Ведучий об'єднує учасників у пари (партнери стають один навпроти одного на відстані близько 1 м). Заплющивши очі, вони поетапно виконуть такі вказівки ведучого: дотиками рук познайомитися з руками свого партнера; спробувати заволодіти його руками, поборотися за домінуючу роль, посваритися; спробувати помиритися руками; попрощатися.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Учасники виконують кожну вказівку протягом 15 секунд, потім ведучий говорить «Стоп» і дає іншу вказівку.

### **Питання для обговорення:**

- Як змінювалися відчуття під час виконання вправи?
- Які фази розвитку конфлікту можете виділити?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий розповідає про основні фази конфлікту, використовуючи плакат (бажано зобразити фази конфлікту графічно), а також картинкі-комікси.

Ведучий підкреслює, що більше можливостей для успішного вирішення конфлікту є на його початковій фазі та фазі наростання, складно дійти згоди на піці конфлікту, коли його учасники часто втрачають контроль над власними емоціями та діями.

Ведучий надає учасникам роздатковий матеріал 2.

## **ПЕРЕРВА**

### **Типи поведінки у конфліктній ситуації**

#### **Вправа «Півники» (30 хв.).**

**Мета:** проаналізувати типи поведінки у конфліктній ситуації.

**Матеріали:** плакат «Типи поведінки у конфліктній ситуації», роздатковий матеріал 3.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у пари і стають один навпроти одного, заклавши руки за спину (ведучий пропонує уявити, що між ними проведено лінію, яка розділяє територію). Учасники намагаються, боком штовхаючи один одного, зайняти територію партнера.

### **Питання для обговорення:**

- Як себе поводити під час виконання вправи?
- Що відчували, виконуючи вправу?
- Чи хотілося перемогти?
- Яка поведінка властива вам у конфліктних ситуаціях, як поводити себе найчастіше?
- Які наслідки має така поведінка?
- Якби поводити себе інакше, що б змінилося?



### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підводить учасників до висновку, що людям властиво поводити себе у конфліктних ситуаціях по-різному. Хтось азартно вступає у конфлікт, йому складно спинитися, а інший в силу різних причин намагається його уникнути.

Ведучий на прикладах розповідає про основні типи поведінки у конфліктній ситуації, використовуючи плакат.

- Які основні переваги/недоліки кожного типу поведінки можете назвати?
- Як отримані знання використаєте у повсякденному житті?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підкреслює: необхідно усвідомлювати наслідки своїх дій і намагатися змінювати поведінку, якщо вона заважає успішному вирішенню конфлікту.

Ведучий надає учасникам для домашнього опрацювання тест на визначення типів поведінки під час конфлікту (роздатковий матеріал 3).

## **Як варіант вправи «ПІВНИКИ» можна запропонувати вправу «Комікси» (30 хв.)**

**Мета:** проаналізувати типи поведінки у конфліктній ситуації.

**Матеріали:** плакат «Типи поведінки у конфліктній ситуації», 5 картинок-коміксів (роздатковий матеріал для тренерів), роздатковий матеріал 3.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у 5 груп і отримують по картинці-коміксу, на якій зображено конфліктну ситуацію. Їм пропонується розглянути картинку, визначити той із зазначених варіантів поведінки одного з персонажів, який вважають більш прийнятним у цій ситуації. Групи виконують завдання і по черзі демонструють свою картинку (за потреби лаконічно її описують) та обґрунтовують свій вибір.

### **Питання для обговорення:**

- В чому полягає різниця між зазначеними варіантами поведінки?
- Як буде далі розвиватися ситуація, якщо ваш персонаж відреагує саме так?

- Яка поведінка властива вам у конфліктних ситуаціях, як поводити себе найчастіше?
- Які наслідки має така поведінка?
- Якби поводити себе інакше, що б змінилося?

## **Вправа для відпочинку «Знайди і доторкнись» (5 хв.)**

**Мета:** відпочити за рахунок зміни виду діяльності.

**Методика проведення:** Ведучий пропонує учасникам ходити по кімнаті і торкатися руками різних речей. Він дає такі вказівки: «Знайдіть і доторкніться (орієнтовний перелік вказівок): будь-чого червоного; будь-чого холодного; будь-чого шершавого; того, що важить приблизно 0,5 кг; будь-чого круглого; будь-чого залізного; будь-чого блакитного; будь-чого прозорого; того, що важить приблизно 50 кг; будь-чого зеленого; будь-чого із золота; руки людини, яку ви вважаєте цікавою; когось на ім'я ... (називається ім'я будь-кого із учасників); слова «сонце».

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ця вправа дозволить відпочити й водночас активізувати спостережливість. Виконуючи останню вказівку, учасники мають продемонструвати креативність, наприклад, вони можуть написати слово «сонце» на дошці.

## **Вирішення конфліктів**

### **Вправа «Сонні леви» (25 хв.)**

**Мета:** підвести учасників до обговорення методів самоконтролю під час конфлікту.

**Матеріали:** роздатковий матеріал 4.

**Методика проведення:** Серед учасників обирається 1 «дрисерувальник», усі інші виконують роль «сонних левів». «Леви» завмирають у зручній для них позі і намагаються зберігати нерухливість, а «дрисерувальник» - вивести їх з цього стану, спонукуючи виконати будь-який трюк. Якщо «лев» поворухнувся, він стає «дрисерувальником». Вправа завершується, коли більшість учасників побували «дрисерувальниками».

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наголошує, що «дрисерувальник» може сварити «левів», просити про щось, присоромити, торкатися, але не може завдавати фізичного болю, поводити себе брутально тощо.

#### **Питання для обговорення:**

- Наскільки складно чи просто було зберігати нерухливість?
- Чи змінилася б ситуація, якби «дрисерувальникам» дозволялося поводити себе брутально?
- Як оцінюєте своє вміння контролювати власний стан під час конфліктів?
- Чому корисно уміти контролювати свій стан?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підводить учасників до висновку, що важливо під час конфлікту спостерігати і визначати зміни свого емоційного стану, тілесні відчуття (напруження м'язів, серцебиття, переривчасте дихання, пітливість), оскільки вміння контролювати свій стан запобігає конфліктам чи сприяє їх успішному вирішенню. Конфлікти часто супроводжуються переживанням гніву, страху, тілесним напруженням, що призводить до емоційного перевантаження нервової системи, поведінкових порушень – ось для чого варто вміти розпізнавати і контролювати свій стан.

Ведучий на прикладах розповідає про кроки використання самоконтролю (варто запропонувати учасникам щось виконати, наприклад, заплющити очі й уявити собі щось приємне або пальцями зі згорнутого навпіл аркушу паперу «вирізати» фігурку-витинанку, а потім поділитися своїми відчуттями). Ведучий заохочує учасників, використовуючи їхній досвід, поділитися іншими способами збереження емоційної рівноваги.

Ведучий надає роздатковий матеріал 4.

## **Як варіант вправи «Сонні леви» можна запропонувати вправу «Суперечка» (25 хв.)**

**Мета:** підвести учасників до обговорення можливостей самоконтролю під час конфлікту.

**Матеріали:** роздатковий матеріал 4.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються в пари і стають один проти одного. Один промовляє «ТАК», а інший у відповідь – «НІ». Якщо один промовляє «ТАК», підвищивши голос, то інший має відповісти «НІ» також підвищивши голос. Учасники говорять спочатку тихо, далі – більш гучно, потім доходять до крику, а потім зменшують гучність і поступово говорять тихіше, а потім зовсім тихо і спокійно (ведучий керує процесом).

**Питання для обговорення:**

- Як може гучність голосу вплинути на розв'язання конфліктної ситуації?
- Чи вдається контролювати гучність власного голосу?
- Як часто ви вдаєтеся до крику?
- Чому корисно уміти контролювати свій стан під час конфлікту?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підводить учасників до висновку, що уміння контролювати гучність голосу (як і загалом свій стан) сприяє попередженню конфліктів чи їх успішному вирішенню.

### **Вправа «Конфліктна ситуація» (30 хв.)**

**Мета:** визначити правила, кроки, підходи до ефективного вирішення конфліктної ситуації.

**Матеріали:** плакат «Правила розв'язання конфлікту», плакат «Підходи до вирішення конфліктів», картка з описом конфліктної ситуації, роздатковий матеріал 5.

**Методика проведення:** Ведучий пропонує учасникам обговорити, наприклад, таку конфліктну ситуацію: один студент (студентка) повернувся після вихідних до гуртожитку (гостював у родичів) і дістає зі своєї полиці у шафі светр, який хоче одягнути. Але светр виявився брудним. З обуренням студент звертається до свого сусіда по кімнаті за поясненням. Той спочатку заперечує свою провину, а потім починає звинувачувати свого товариша у жадібності. Сторони конфлікту мають вирішити цю ситуацію.

Як варіант можна запропонувати таку ситуацію: три дівчини (хлопця) вступили до навчального закладу і вселяються до гуртожитку (кімната на три місця). Два ліжка стоять під стінами, головою до вікна, а третє - коло

дверей. Кожен хоче зайняти місце подалі від дверей. У всіх трьох є на це своя причина: одному бракує повітря, другий зник спати біля вікна і не може заснути в іншому місці, а третій першим зайняв своє місце, застелив постільнубілизну і не хоче поступатися нікому.

#### **Питання для обговорення:**

- Як можна вирішити цей конфлікт?
- Яких правил мають дотримуватися сторони конфлікту?
- Як отримані знання використаєте у повсякденному житті?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує відповіді учасників правилами розв'язання конфлікту, розповідає про підходи до вирішення конфліктів з використанням плакатів (варто також використати цікаві ілюстративні картинки).

Ведучий надає учасникам роздатковий матеріал 5 і наголошує, що це пам'ятка для них.

**Як варіант вправи «Конфліктна ситуація» може бути запропонована вправа «Виграш –виграш» (30 хв.).**

**Мета:** визначити підходи до ефективного вирішення конфліктів.

**Матеріали:** плакат «Підходи до вирішення конфліктів», роздруківка з описом конфліктної ситуації, роздатковий матеріал 5.

**Методика проведення:** Ведучий демонструє і коментує плакат «Підходи до вирішення конфліктів». Далі пропонує обговорити конфліктну ситуацію: визначити позиції й інтереси учасників, запропонувати варіант вирішення конфлікту за підходом «виграш – виграш», що задовольняє обидві сторони конфлікту.

Орієнтовні варіанти ситуацій (варто для обговорення попередньо обрати одну із ситуацій або запропонувати власну).

1. Олю разом з іншою молоддю запрошує подруга до себе додому, щоб подивитися фільм, коли святкується Хелюїн. Перегляд фільму починається опівночі. Оля дуже хоче провести час разом із друзями, але її батьки не згодні з тим, щоб вона так пізно виходила з дому. Вони, з їхніх слів, бояться, що з нею щось трапиться.

Сторони можливого конфлікту	Позиція	Інтерес (потреба)
Оля		
Батьки		

2. Олександр і Денис – хороші друзі, які проживають неподалік один від одного. Їхні будинки знаходяться в декількох кварталах від школи. Олександр зазвичай їздить до школи на велосипеді, тому він може довше поспати. Це не заважає йому дістатися школи вчасно. Декілька місяців тому він зламав ногу, і батькові довелося відвозити його до школи на машині. На цей час Олександр позичив свій велосипед Денису, щоб той міг їздити до школи. Тепер, коли нога Олександра зрослася, він хоче повернути свій велосипед, але Денис його не віддає, вдаючись до різних пояснень і відмовок.

Сторони можливого конфлікту	Позиція	Інтерес (потреба)
Олександр		
Денис		

3. Аня – школярка-старшокласниця. Вона хоче десь підробляти, наприклад, роздавати перехожим інформаційні листівки чи розносити адресатам замовлення, щоб мати більше кишенькових грошей. Але її мати не хоче, щоб вона працювала, тому що, на її переконання, Аня повинна віддавати всі сили й час заняттям у школі.

Сторони можливого конфлікту	Позиція	Інтерес (потреба)
Аня		
Мама Ані		

#### Питання для обговорення:

- У чому полягала складність виконання завдання?
- Як отримані знання використаєте у повсякденному житті?

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий надає учасникам роздатковий матеріал 5.

## ПЕРЕРВА

### Вправа «Я-висловлювання» (30 хв.)

**Мета:** визначити переваги використання Я-висловлювань у вирішенні конфліктів.

**Матеріали:** 4 картки із завданням, роздатковий матеріал 6.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у 4 групи. Ведучий пропонує виконати завдання - визначити, у чому полягає спільне/відмінне між двома висловлюваннями.

**Перша група отримує картку з двома реченнями:**

1. Ти байдужий до мене - ніколи не вітаєш мене вчасно з днем народження.
2. Коли ти мене не вітаєш з днем народження, мені здається, що я тобі байдужий.

**Друга група отримує картку з двома реченнями:**

1. Ти не вмієш слухати, завжди мене перебиваєш.
2. Мені важко висловити свою думку, коли ти мене перебиваєш.

**Третя група отримує картку з двома реченнями:**

1. Ти приходиш до мене завжди невчасно.
2. Мені не зовсім зручно зараз спілкуватися. Я був би тобі вдячний, якби ти повідомляв про свій прихід заздалегідь.

**Четверта група отримує картку з двома реченнями:**

1. Ти завжди хочеш, щоб ми робили по-твоєму, не цікавишся моєю думкою.
2. Я відчуваю образу/роздратування, коли ти приймаєш рішення за нас двох, не порадившись зі мною.

Далі представники від груп по черзі зачитують обидва висловлювання і представляють результати їх порівняння для загального обговорення.

**Питання для обговорення:**

- До якої реакції співрозмовника може призвести висловлювання 1?
- У чому полягають переваги висловлювання 2?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий розповідає про Я-висловлювання, використовуючи наданий учасникам роздатковий матеріал б, що містить приклади таких висловлювань.

## **Вправа «Трансформація» (25 хв.)**

**Мета:** тренувати уміння застосовувати «Я-висловлювання».

**Матеріали:** картки із завданням до вправи відповідно до кількості учасників.

**Методика проведення:** Кожен учасник отримує картку з реченням, яке він має трансформувати в «Я-висловлювання».

### **Орієнтовні приклади речень:**

1. Ти поганий співрозмовник, переходиш з теми на тему.
2. Ти ніколи не виконуєш своїх обіцянок - не приніс мені обіцяного журналу.
3. Ти дієш мені на нерви, коли голосно вмикаєш музику.
4. Ти завжди принижуєш мене перед своїми друзями, обзиваєш.
5. Ти нечепура – розкидаєш свої речі.

Далі учасники по черзі представляють результати своєї роботи, а інші коментують, пропонують можливі варіанти висловлювань.

### **Питання для обговорення:**

- Які труднощі виникали під час виконання вправи?
- Як отримані знання використаєте у повсякденному житті?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Учасників необхідно підвести до висновку про те, що навчитися використовувати «Я-висловлювання» досить складно, тому на початку опанування цієї навички важливо звертати увагу на власні висловлювання під час конфлікту, на реакцію партнера, щоб проаналізувати це і подумати, як сказати по-іншому, щоб і реакція партнера була іншою, і результати - позитивними.

Для економії часу можна запропонувати парі учасників попрацювати над 1 завданням (однаковою парою речень).



## Як варіант вправи «Трансформація» ведучий може запропонувати вправу «Відреагуй» (25 хв.)

**Мета:** тренувати вміння застосовувати «Я-висловлювання».

**Матеріали:** картки із завданням до вправи відповідно до кількості учасників.

**Методика проведення:** Кожна пара учасників отримує картку, що містить короткий опис ситуації, і має запропонувати свій варіант висловлювання з цього приводу:

### Ситуація 1

Твій брат позичив у тебе твою улюблену сорочку і порвав її. Що ти скажеш братові?

### Ситуація 2

Твій учитель висловив переконання, що ти списав відповідь на запитання, і поставив тобі негативну оцінку. Що ти скажеш учителеві?

### Ситуація 3

Ви з другом домовились про похід у кіно. Ти на нього чекав, але так і не дочекався. Що ти скажеш другові?

### Ситуація 4

Твій найкращий друг призначив побачення дівчині, з якою ти зустрічаєшся. Що ти скажеш другові?

### Ситуація 5

Друг обіцяв позичити тобі певну суму грошей, а тепер говорить, що не може цього зробити. Що ти скажеш другові?

### Ситуація 6

Тренер сказав, що ти ледар, і він відраховує тебе з команди. Що ти скажеш тренерові?

### Ситуація 7

Твоя молодша сестра взяла твій улюблений блокнот і вирвала з нього кілька сторінок, щоб намалювати для тебе малюнки. Що ти скажеш своїй сестрі?

Далі пари учасників по черзі представляють результати своєї роботи. Інші коментують та пропонують свої варіанти висловлювань.

**Питання для обговорення:**

- Які труднощі виникали під час виконання вправи?
- Як отримані знання використаєте у повсякденному житті?

**ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Можна обрати кілька ситуацій, щоб одну ситуацію опрацьовували 2 пари учасників.

## **Вправа на завершення заняття «Різнокольорові спини» (5 хв.)**

**Мета:** завершити заняття на позитивній ноті.

**Методика проведення:** учасники утворюють 2 кола — зовнішнє і внутрішнє. Кожен учасник із зовнішнього кола має з'ясувати улюблений колір партнера із внутрішнього кола і «розфарбувати» його спину цим кольором. Далі вони міняються ролями.

**Ведучий як варіант вправи «Різнокольорові спини» може запропонувати вправу «Щоб усім нам пощастило» (5 хв.)**

**Мета:** завершити заняття на позитивній ноті.

**Методика проведення:** Всі учасники і ведучий стають у коло, кладуть руки на плечі один одному, піднімають праву ногу і, стрибаючи на лівій нозі, тричі вигукують «Щоб усім нам пощастило».

## **ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА**

1. Васильев Н. Н. Тренинг преодоления конфликтов. – СПб.: Речь, 2002. – 174 с.
2. Гришина Н. В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000. – 464 с.
3. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. – СПб: Питер, 2000. – 368 с.
4. Линденфильд, Гейл. Как справиться с гневом. – М.: Золотой теленок, 1997. – 282 с.
5. Методичні матеріали для практичного використання психологами, соціальними працівниками в системі центрів ССМ / За заг. ред. О.І.Оліфіри. – К.: УДЦССМ, 2001. – 116 с.
6. Сплкуємось та діємо. / О. Безпалько, В. Гончарова, І. Авдєєва, Ж.Савич. – К.: Міленіум, 2002. – 112 с.
7. Козлов В.В., Козлова АА. Управление конфликтом.- М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 224 с.
8. Вчимося жити самостійно: Навч.-метод. посіб. для роботи з учнями випускних класів інтернатних закладів / Ж.В. Петрочко, О.В. Безпалько, О.М. Денисюк та ін. – К.: Державний ін-т проблем сім'ї та молоді, 2002.-203 с.
9. Матеріали тренінгу «Базові навички медіатора шкільної служби розв'язання конфліктів» (БО «Український Центр Порозуміння»).
10. Клаус Фопель. Энергия паузы. Психологические игры и упражнения. Практическое пособие. - Изд-во «Генезис», 2006. - 240 с.

## Роздатковий матеріал 1

### Поняття «Конфліктна ситуація», «Конфлікт»

**Конфліктною ситуацією** прийнято вважати сукупність обставин (наявність соціальних суб'єктів і протиріч між їхніми інтересами, поглядами, цінностями, намірами), які створюють підґрунтя для протиборства між соціальними суб'єктами. Головною рисою конфліктної ситуації є наявність предмету конфлікту. Конфліктна ситуація вважається першоджерелом конфлікту або умовою його виникнення.

**Конфлікт** (від лат. conflictus) – зіткнення. Це протиборство, умовою виникнення якого є наявність протилежно спрямованих мотивів чи суджень. Під час конфліктів кожна зацікавлена сторона прагне відстоювати та досягати реалізації власних інтересів, завдань. Учасники нерідко завдають один одному моральної, матеріальної, фізичної та психологічної шкоди.

#### Основні структурні елементи конфлікту

1. Сторони конфлікту – особи, які перебувають у стані конфлікту, й ті, хто явно або приховано підтримують їх.
2. Предмет конфлікту – те, через що виникає конфлікт.
3. Образ конфліктної ситуації – відображення предмету конфлікту в свідомості його учасників.
4. Мотиви конфлікту – спонукальні сили, які підштовхують до конфлікту (потреби, інтереси, цілі, переконання).
5. Позиції сторін – те, про що вони заявляють один одному під час конфлікту чи переговорів.

**ЧИМ КРАЩЕ МИ РОЗУМІЄМО ВЛАСНІ МОТИВИ І МОТИВИ ПОВЕДІНКИ ОПОНЕНТА, ТИМ ЛЕГШЕ НАМ УРЕГУЛЮВАТИ БУДЬ-ЯКИЙ КОНФЛІКТ!!!**

## Роздатковий матеріал 2

Найчастіше конфлікти між людьми виникають з приводу ресурсів, цінностей, потреб (фізіологічних, психологічних).

### Основні фази конфлікту

1. Виникнення і розвиток конфліктної ситуації, яка є передумовою конфлікту.
2. Усвідомлення конфліктної ситуації хоча б одним із учасників та емоційне переживання ним цього факту (зміна настрою, критичні, недобррозичливі висловлювання на адресу потенційного супротивника, обмеження контактів з ним).
3. Початок відкритого конфлікту – перехід до активних дій (заява, попередження, погроза).
4. Розвиток відкритого конфлікту – учасники конфлікту відкрито заявляють про свої позиції та висувають вимоги. Це пік конфлікту.
5. Вирішення конфлікту різними методами.

**БУДЬ-ЯКИЙ КОНФЛІКТ МАЄ ТАКИЙ ПЕРЕБІГ: ПОЧАТОК, НАРОСТАННЯ, ПІК, СПАД.**

## Роздатковий матеріал 3

### Типи поведінки в конфліктній ситуації

**Суперництво** (боротьба, конкуренція) – прагнення задовольнити власні інтереси за рахунок інтересів інших людей. Це спосіб, для якого характерні прояви сили, демонстрація принципів «сильніший завжди правий», «ціль виправдовує засоби». При такій моделі поведінки людина поводить себе агресивно, всіх критикує, намагається їх контролювати. Вона використовує суспільні контакти, службове становище, соціальний статус, економічні санкції для захисту своєї позиції та досягнення своїх цілей. Така поведінка призводить до виникнення нових конфліктів або поглиблення давніх.

Однак така поведінка розглядається як припустима, коли потрібно відстояти життєво важливу справу, коли стосунки значать менше, ніж принципове вирішення питання, чи в екстремальному випадку.

**Уникнення (ухилення)** – ухилення від конфлікту, прагнення вийти із конфліктної ситуації, не вирішуючи її (мовчання у відповідь, ігнорування опонента, поведінка типу «піти, гучно гримнувши дверима», перехід від близьких до «суто ділових» стосунків, повний розрив стосунків без з'ясування ситуації). Людина ухиляється і від задоволення власних інтересів, і від підтримки добрих стосунків з іншою стороною. Напруга від цього не знижується. Залишається невдоволення, яке призводить до нових проблем.

**Уникнення може бути виправданим, якщо:**

- предмет конфлікту неістотний порівняно з більш важливими завданнями;
- відносини з опонентом в майбутньому не вважаються важливими;
- потрібно виграти час, щоб відновити стан рівноваги і створити умови для тверезої оцінки ситуації;
- неможливо вирішити конфлікт на свою користь.

**Пристосування** - цезміна своєї позиції, перебудова поведінки, відмова від власних інтересів через прагнення не загострювати конфлікт. Людина пригнічує власні негативні емоції, робить вигляд, що все гаразд, нічого не відбулось, погоджується з тим, що відбувається, щоб не порушувати спокій. Водночас часто картає себе за слабохарактерність, виношує образи та, можливо, план помсти. Подібний тип поведінки в конфлікті призводить

до того, що людина, яка пристосовується, постійно відмовляється від своїх інтересів, а тому опиняється в програвшій. Це не завжди впливає на оточуючих позитивно, а навпаки, збільшує їхній натиск, бажання нових поступок.

**Пристосування вважається доречним, якщо:**

- ви переконуєтеся, що не праві, і визнаєте це;
- вас не дуже хвилює те, що сталося;
- відновлення рівноваги і стабільності має більше значення, ніж вирішення конфлікту;
- важливіше зберегти гарні стосунки з опонентом, ніж відстоювати власні інтереси;
- предмет суперечностей для вас менш суттєвий, ніж для опонента, а результат – набагато важливіший для нього, ніж для вас.

Подібну поведінку можна використовувати тільки як тимчасову. Прийнято вважати, що вона доречна тільки у стосунках з близькими людьми, з хворими чи слабшими за тебе.

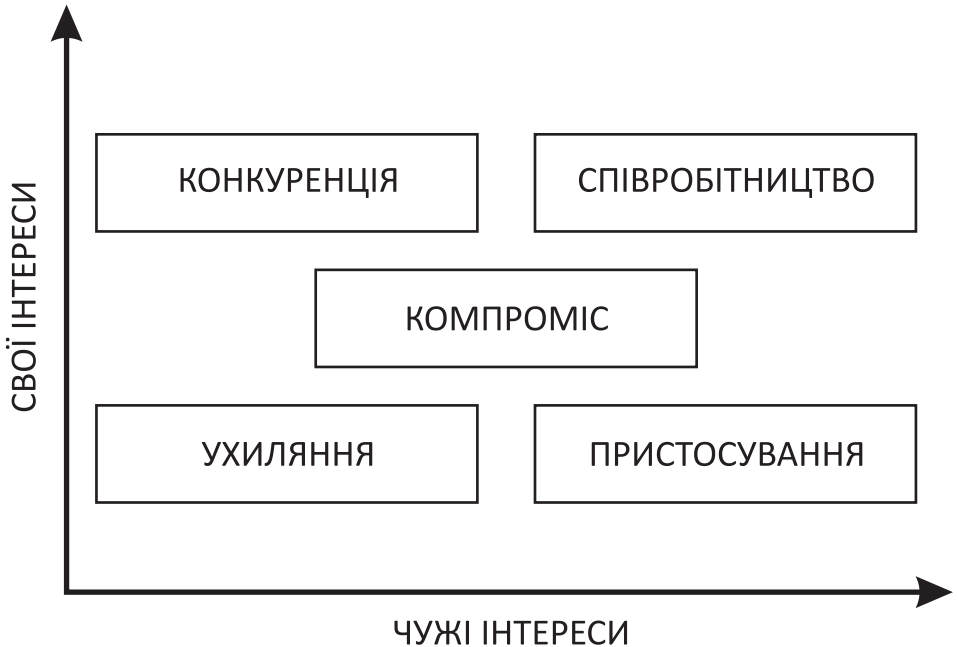
**Компромiс** – це коли бажання та прагнення обох сторін задовольняються не повністю, а з певними обмеженнями, що може призвести до нових конфліктів. Такий процес може бути тривалим, затяжним, супроводжуватися своєрідними торгами і незначними «кроками» в бік покращання ситуації.

Цей тип поведінки доречний при вирішенні не дуже важливих питань, або в ситуації, коли не вдається досягти повної згоди з важливих питань і необхідна хоча б тимчасова домовленість.

**Співробітництво** - це тип поведінки «назустріч один одному». Під співробітництвом розуміють спільну спробу знайти таке рішення, яке повністю задовольнить вимоги обох сторін. Це означає, що необхідно заглибитись у проблему і намагатись виявити, які саме інтереси сторін зіштовхуються в конфлікті, знайти таке рішення, яке повністю задовольнить обидві сторони. Співробітництво під час конфлікту передбачає ретельне дослідження суперечності, аналіз ресурсів і шляхів для її найкращого вирішення.

Цей тип поведінки потребує значних затрат часу, однак дає позитивний результат – тривалі, довірливі стосунки, задоволення інтересів обох сторін, нові ідеї, бажання продовжувати співробітництво.

ВИБІР ТИПУ ПОВЕДІНКИ ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ЦІЛЕЙ КОЖНОЇ ІЗ СТОРІН КОНФЛІКТУ ТА ЦІННОСТІ МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ З ПРОТИЛЕЖНОЮ СТОРОНОЮ!



## ТЕСТ «Визначення вашого стилю поведінки в конфлікті»

**Інструкція:** Уважно прочитайте вислови і прислів'я. Визначте, наскільки кожне прислів'я відповідає вашим діям під час конфліктів:

- 5 — відповідає в усіх випадках;
- 4 — відповідає у більшості випадків;
- 3 — деколи відповідає;
- 2 — відповідає, але дуже рідко;
- 1 — ніколи не відповідає.

1. Від суперечки легше утриматися, аніж потім позбавитися її.	
2. Якщо ви не можете примусити людину думати так, як ви робите, то примусьте її робити так, як ви думаєте.	



3. Теплі слова розтоплюють холодні серця.	
4. Послуга за послугу.	
5. Приходь і подумаємо разом.	
6. Під час суперечки заслуговує похвали той, хто перший замовкне.	
7. Чия сила, того й правда.	
8. Солодкі слова роблять солодким рух уперед.	
9. Краще синиця у руках, аніж журавель у небі.	
10. Істина знаходиться в знаннях.	
11. Той, хто б'ється і тікає, доживає до нової битви.	
12. Той перемагає блискуче, хто примушує своїх ворогів тікати.	
13. Убий ворога своєю надмірною добротою.	
14. Чесний обмін думками не призведе до суперечки.	
15. Ніхто не може претендувати на істину, але кожен може зробити свій внесок у неї.	
16. Тримайся подалі від тих, хто не згоден з тобою.	
17. Тільки той, хто вірить у перемогу, перемагає на полі битви.	
18. Добре слово мало коштує та дорого цінується.	
19. Зуб за зуб — це чесна гра.	
20. Тільки того, хто готовий відмовитися від власного права на істину, можуть збагатити істини, які знають інші.	
21. Уникайте сварливих людей — вони зроблять ваше життя нещасним.	
22. Людина, яка не тікає сама, змушує тікати інших.	
23. М'які слова забезпечують гармонію.	
24. Хочеш мати хорошого друга — зроби людині щось приємне.	
25. Відкрито говори про свої конфлікти й іди їм назустріч — тільки це призведе до їх найкращого вирішення.	
26. Найкращий спосіб улагодження конфліктів — уникати їх зовсім.	
27. Займаю тверду, рішучу позицію (на тім стою і не можу інакше).	
28. Лагідність перемагає гнів.	
29. Краще щось, аніж нічого з того, що ти хочеш.	

30. Щирість, чесність і довіра гори звернуть.	
31. Немає нічого важливішого, ніж те, за що тобі треба боротися.	
32. У світі завжди були і будуть переможці і переможені.	
33. Вони на тебе з каменем, а ти до них – з прихильністю.	
34. Якщо двоє йдуть на компроміс, то справедливе рішення гарантоване.	
35. Правди можна досягти тільки воюючи один з одним.	

## Підрахунок набраних балів

Чим більшою є загальна сума балів за певною стратегією розв’язання конфліктів, тим частіше ви схильні застосовувати саме цю стратегію. Чим менша загальна сума, тим рідше ви користуєтесь нею.

### КЛЮЧ ДО ТЕСТУ

Ухиляння	Суперництво	Пристосування	Компроміс	Співробітництво
1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35

## Типи поведінки в конфліктній ситуації

**Суперництво** (акула) – акули намагаються перемагати опонентів тим, що силоміць примушують їх приймати потрібне їм рішення. Вони будь-якою ціною готові добиватися своїх цілей. Акули переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли один перемагає, а інший програє. Вони хочуть бути переможцями. Перемога, на їхню думку, дає людям почуття гордості та успіху, а поразка викликає почуття невдачі, безсилля. Вони часто намагаються здобути перемогу, нападаючи раптово, залякуючи або погрожуючи з позиції сили.

**Ухилення** (черепаха) – черепахи тікають і ховаються у свій панцир, щоб уникнути конфлікту. Вони відмовляються від власних цілей, тримаються далі від спірних питань, через які виникає конфлікт, і від людей, яких він стосується. Вони вважають, що намагатися вирішити конфлікт – справа безнадійна. Вони переконані, що легше втекти (фізично та психологічно) від конфлікту, аніж зіткнутися з ним.

**Пристосування** (плюшевий ведмедик) – найважливіші для ведмедиків–стосунки, а власні цілі не мають великого значення. Ведмедики хочуть подобатися, хочуть, щоб усі їх любили і цінували. Вони вважають, що краще уникнути конфлікту заради гармонії, і впевнені, що конфлікти не можна вирішувати без шкоди для стосунків. Вони бояться завдати болю, образити, зіпсувати стосунки під час конфлікту. Щоб зберегти взаємини, вони готові пожертвувати особистими цілями. Плюшеві ведмедики намагаються залагодити конфлікт, аби не зіпсувати стосунки.

**Компроміс** (лисиця) – лисиці невивагливі як у своїх цілях, так і в стосунках з іншими людьми. Лисиці шукають компромісу. Вони схильні жертвувати частиною своїх домагань під час конфлікту і переконують іншу особу поступитися теж якоюсь частиною своїх цілей. Вони шукають такого шляху вирішення конфлікту, за яким обидві сторони мали б якусь вигоду – «золоту середину» між двома крайніми позиціями.

**Співпраця** (сова) – сови дуже високо цінують як власні цілі, так і стосунки. Вони розглядають конфлікти як проблему, що треба вирішити. Вони шукають таке рішення, яке б задовольнило як їхні власні цілі, так і цілі іншої сторони. Сови сприймають конфлікти як засіб поліпшення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. Вони намагаються розпочати дискусію, яка оцінила б конфлікт як проблему. Сови підтримують стосунки, шукаючи рішення, яке б задовольнило їх самих та іншу особу. Сови не заспокоюються доти, доки не віднайдеться рішення, яке б задовольнило і власні, і чужі цілі. Вони також не заспокоюються доти, доки напруга не спаде і не вщухнуть негативні емоції.

## Роздатковий матеріал 4

### Варіанти самоконтролю

Проаналізуй, що відбувається з тілом, емоціями коли відчуваєш, що втрачаєш контроль.

Подумай, яким чином ти можеш опанувати свій стан:

- зупинитися, відійти, зробити 4-5 глибоких вдихів – видихів,
- почергово напружувати та розслабляти м'язи кистей рук (стискати та розтискати кулаки),
- міцно взятися рукою за якийсь великий предмет (стіл, стілець),
- сісти, змінити положення тіла,
- розслабити м'язи обличчя та тіла,
- заплющити очі й уявити собі щось приємне,
- повільно рахувати до десяти,
- сконцентрувати свою увагу на будь-якому предметі (уважно роздивлятися його),
- використати гумор (знайти щось смішне в ситуації).

**ТРЕНУЙСЯ, ЩОБ ОБРАТИ ПРИЙНЯТНИЙ ДЛЯ ТЕБЕ ВАРІАНТ САМОКОНТРОЛЮ!**

## Роздатковий матеріал 5

Для розв'язання конфлікту сторони мають дотримуватися таких основних **правил**:

- намагатися вирішити проблему, а не загострювати конфлікт
- не ображати один одного словами/діями
- відокремлювати людину від проблеми (обговорювати поведінку, а не особистість, тобто, краще сказати не «ти мені не подобаєшся», а «мені не подобається така поведінка»)
- давати один одному можливість висловитися (не перебивати один одного)
- зосереджувати увагу на інтересах, а не на позиціях
- шукати шляхи до обопільного виграшу

### Кроки розв'язання конфлікту

1. З'ясування конфліктної ситуації (у чому суть конфлікту?).
2. Визначення інтересів сторін.
3. Оцінка пропозицій сторін по вирішенню конфлікту (переваги та недоліки).
4. Обговорення рішення.
5. Неухильне виконання сторонами прийнятого рішення.

## ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ

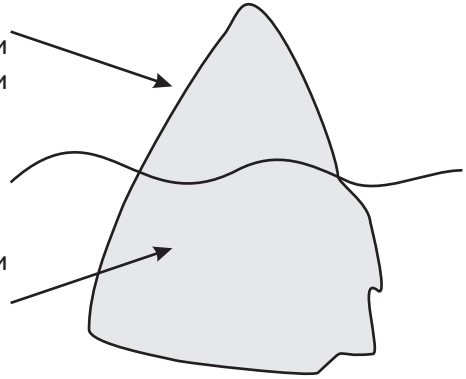
Люди відстоюють свої інтереси у різний спосіб. Використання **підходу з позиції сили** означає примус сторони до дій, яких ви хочете від них домогтися; **підхід з позиції права** – звертання до закону чи адміністративних процедур; **підхід з позиції інтересів** – можливість сфокусуватися на проблемі з урахуванням прихованих потреб сторін.



## СХЕМА «АЙСБЕРГ»

Позиції, вимоги (ЩО люди кажуть з приводу того, що вони хочуть...)

Інтереси, потреби (ЧОМУ люди хочуть того, про що вони кажуть...)



Основними потребами вважаються потреба у прийнятті іншими людьми, потреба у безпеці, потреба у самоповазі, визнанні оточенням.

**РІШЕННЯ «ВИГРАШ–ВИГРАШ» – ЦЕ РІШЕННЯ, ЯКЕ ЗАДОВОЛЬНЯЄ ВСІХ УЧАСНИКІВ КОНФЛІКТУ.**

**КЛЮЧ ДО УСПІХУ – ВЕСТИ ДИСКУСІЮ НЕ НА РІВНІ ПОЗИЦІЙ, А НА РІВНІ ПОТРЕБ ТА ІНТЕРЕСІВ. ЗАПИТАТИ СЕБЕ Й ІНШУ СТОРОНУ «ЧОМУ?» !!!**

## Роздатковий матеріал 6

### Використання «Я-висловлювань»

**«Я-висловлювання»** – це усвідомлення та промовляння вголос свого стану у зв'язку із ситуацією, що склалася. Використання під час спілкування «Я – висловлювань» допомагає висловити свої почуття, не принижуючи іншу людину. Зрозуміти і повідомити про свої негативні почуття чи переживання досить складно. Набагато простіше звинуватити співрозмовника, перекавши на нього усю відповідальність за конфлікт. Але під час конфліктної ситуації важливо усвідомлювати власну відповідальність за свій стан: це – моя проблема, що я не можу стримати себе і демонструю роздратування, воно пов'язане з моїми власними думками та почуттями (не «Ти мене роздратував», а «Я почуваю роздратування»). «Я-висловлювання» конструктивно змінює не тільки ваше особисте ставлення до конфліктної ситуації, а й ставлення вашого партнера до неї - співрозмовник, якого не ображають під час конфлікту, більш схильний до того, щоб замислитися над тим, чи правильно він себе поводить.

#### Орієнтовна схема побудови «Я-висловлювань»

1) Опис ситуації, яка викликала напругу («Коли я бачу, що ти...», «Коли це відбувається...», «Коли я стикаюсь з такою ситуацією...»).

**Не варто:** «Не користуйся без дозволу моїми речами!».

**Бажано:** «Коли я бачу, як ти береш без дозволу мої речі, я думаю, що вони можуть зіпсуватися».

2) Опис власного почуття у певній ситуації («Я відчуваю...», «Я не знаю що і сказати...», «У мене виникла проблема...»).

**Не варто:** «Ти мене дратуєш, коли без дозволу користуєшся моїми речами».

**Бажано:** «Я почуваю роздратування, коли я бачу, як ти береш без дозволу мої речі».

3) Безоцінковий опис дій, здійснених іншою людиною («Я бачу .. (називання дії як факту без її оцінки)», «Я помічаю ..», «Я спостерігаю ..».

**Не варто:** «Ти схильний до злодійства – береш без дозволу мої речі!».

**Бажано:** «Я помічаю, що мої речі беруться без дозволу».

4) Побажання щодо зміни ситуації («Я просив би тебе...», «Я буду вдячний тобі, якщо...», «Я хочу...», «Я сподіваюсь...».

**Не варто:** «Ти завжди без дозволу береш мої речі!».

**Бажано:** «Мені хочеться, щоб ти питав мого дозволу перед тим, як брати мої речі».

## Картинки-комікси до вправи «Комікси»







## ТЕМА: «ОСОБИСТІСНИЙ РОЗВИТОК»

**Мета:** Розширити уявлення учасників про власний особистісний розвиток, самовдосконалення.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, маркери відповідно до кількості учасників, робочі зошити, ручки, скотч, потужний степлер, картки з назвами овочів для вправи «Борщ» (за кількістю учасників), стікери зеленого і червоного кольорів, порожні картки до вправи «Мої риси» відповідно до кількості учасників, плакат «Структура особистості», аркуші паперу формату А4 (по 2 аркуші на кожного учасника), кольорові олівці, картки з назвами різних цінностей, плакат «Визначення цінностей», аркуш тонкого кольорового картону формату А4 з надписом «Книга порад», плакат із зображенням дерева, роздатковий матеріал за темою відповідно до кількості учасників.

**Тривалість заняття:** 4 год. (1 год. 20 хв. + 1 год.а 20 хв. + 1 год. 20 хв.).

### ХІД ЗАНЯТТЯ

#### Вправа «Привітання» (10 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у дві групи з рівною кількістю осіб, утворюють два кола (зовнішнє і внутрішнє) і повертаються обличчям до свого партнера з іншого кола, утворивши пари. Ведучий дає вказівки: називає цифру «1» – треба двічі плеснути по долонях один одного; «2» – привітатися «слониками»; «3» - імітувати поцілунок на відстані. Цифри називаються у швидкому темпі. При цьому зовнішнє коло швидко рухається за часовою стрілкою, міняючи партнера. Рух по колу завершується, коли кожен опиняється навпроти свого першого партнера. Далі вони вітаються один з одним ще раз у бажаний спосіб.

**Повідомлення теми і мети заняття.**

#### Вправа «Річ розповідає про господаря» (25 хв.)

**Мета:** налаштувати учасників на визначення й обговорення власних особистісних характеристик.

**Методика проведення:** Учасникам пропонується обрати якусь власну річ (наприклад, годинник, ручку, щось із предметів одягу) й уявити, що

ця річ має щось розказати іншим про свого господаря (наприклад, що він любить / не любить, що уміє добре виконувати, який у нього характер, який улюблений фільм). Далі учасники по черзі демонструють свою річ і від її імені щось повідомляють іншим про себе (наприклад, я – годинник Сергія. Я можу сказати про нього, що він...). Учасники можуть ставити запитання цій речі про її господаря.

#### **Питання для обговорення:**

- Чи дізналися щось нового один про одного?
- Чи складно говорити про себе навіть від імені власної речі?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

На початку важливо створити позитивний настрій, тому ведучому варто наголосити, що речі мають розповісти щось хороше про свого господаря.

## **Вправа «Особистість» (35 хв.)**

**Мета:** розглянути структуру і риси особистості.

**Матеріали:** фліп-чарт, стікери зеленого і червоного кольорів, маркери, плакат «Структура особистості», роздатковий матеріал.

**Методика проведення:** Ведучий об'єднує учасників у групи по 4-5 осіб і дає завдання: протягом 10 хвилин на стікерах зеленого кольору написати риси особистості, які вони вважають позитивними (не менше 7), а на стікерах червоного кольору — ті, які вважають негативними (не менше 7).

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наводить приклади рис особистості і наголошує, що на одному стікері необхідно вказувати лише одну рису.

Далі учасники презентують результати своєї роботи таким чином: 2 представника від груп по черзі озвучують і демонструють мімікою / жестами / ходюю / поставою спочатку негативні риси особистості, а потім позитивні і прикріплюють стікери до фліп-чарту.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Для уникнення повторів варто наголосити, щоб учасники уважно слухали один одного і називали ті риси, які ще не озвучувалися. Ведучий наголошує, що стікери можна прикріплювати у будь-якій частині фліп-чарту, не групуючи їх за кольором.

#### **Питання для обговорення:**

- Чи мали труднощі з визначенням, позитивна риса чи негативна?
- Чи можна сказати про людину, що вона лише «хороша» або «погана»?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: Зверніть увагу на наш фліп-чарт, де змішалися стікери зеленого і червоного кольорів. Так і кожній людині притаманні як позитивні, так і негативні риси, що можуть впливати на її вчинки, але ніколи не можуть характеризувати особистість, як «чорну» або «білу». Тому необхідно усвідомлювати власні переваги і недоліки, намагаючись розвивати сильні сторони, а також з розумінням ставитися до інших людей, яким, у свою чергу, тажож притаманні різні риси.

Ведучий надає учасникам роздатковий матеріал і дає визначення поняттям «особистість», «індивідуальність». Розповідає про структуру особистості, використовуючи плакат «Структура особистості».

## **Вправа «Комплімент» (10 хв.)**

**Мета:** позитивно завершити першу частину заняття.

**Методика проведення:** Учасники стають в коло і по черзі за часовою стрілкою висловлюють партнеру, що стоїть ліворуч, комплімент з приводу його участі в тренінгу.

## **ПЕРЕРВА**

## **Вправа «Мої риси» (30 хв.)**

**Мета:** проаналізувати власні риси, що характеризують особистість.

**Матеріали:** порожні картки, ручки.

**Методика проведення:** Ведучий роздає учасникам по порожній

картці, де кожному потрібно вписати 3 власні риси характеру. Далі ведучий пропонує усім вільно розміститися у центрі кімнати, підходити один до одного і по черзі називати 3 риси, притаманні партнеру (учасники самостійно визначають, хто розпочинає висловлювати припущення щодо рис партнера). Якщо правильно вказано усі 3 риси, потрібно промовити «Кип'яток», якщо дві з трьох – «Гаряче», якщо одну з трьох – «Тепло», якщо жодна з рис не названа – «Холодно».

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому бажано написати на дошці:

3 риси - «Кип'яток»

2 - «Гаряче»

1 - «Тепло»

0 - «Холодно».

Ведучий наголошує, що контактувати за принципом вільного вибору партнера можна протягом 10 хвилин, тому варто встигнути обмінятися припущеннями щодо особистісних рис з більшою кількістю учасників.

Далі учасники обговорюють результати виконання вправи у загальному колі.

### **Питання для обговорення:**

- Чи погоджуєтеся / не погоджуєтеся з тим, що вам притаманні вказані іншими риси характеру?
- Чи було для вас щось несподіване?
- Чи було для вас щось неприємне?
- Що вам у собі подобається?
- Що б хотіли змінити?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: Чому важливо бути уважним до того, як оточуючі реагують на нашу поведінку та оцінюють її? Людина не повинна формувати уявлення про себе лише на підставі власних переконань.

## Вправа на активізацію рухової активності «Борщ» (10 хв.)

**Мета:** забезпечити короткий відпочинок під час заняття.

**Матеріали:** картки з назвами овочів.

**Методика проведення:** Ведучий всім учасникам, які сидять у колі на стільцях, роздає картки з назвами овочів, з яких зазвичай готують борщ (картопля, капуста, морква, квасоля, буряк). Ведучий не має стільця. Потім він промовляє: «Ми варимо борщ і кладемо туди (називає овоч/овочі)». Ті «овочі», яких назвали, швидко міняються місцями, а ведучий у цей час намагається сісти на звільнене місце. Той, хто не встиг зайняти вільний стілець, продовжує гру у ролі ведучого. Коли ведучий промовляє: «Борщ», усі учасники міняються місцями.

## Вправа «Бінго» (40 хв.)

**Мета:** визначити, наскільки учасники задоволені рівнем своїх досягнень у різних життєвих сферах.

**Матеріали:** плакат із зображенням обрисів фігури людини, аркуші паперу формату А4 відповідно до кількості учасників, кольорові олівці кожному.

**Методика проведення:** Ведучий демонструє учасникам і коментує зміст плакату із зображенням обрисів фігури людини, де на правій руці написане слово «здоров'я», на лівій – «фінансове благополуччя», на правій нозі – «дозвілля», на лівій – «стосунки з близькими та друзями», на голові – «життєві знання та уміння». Далі кожен отримує аркуш паперу формату А4 і під керівництвом ведучого, який дає вказівки, складає аркуш паперу по вертикалі навпіл і пальцями «вирізає» фігурку, подібну до тієї, що зображена на плакаті. По завершенню виконання цього завдання учасники обирають по кольоровому олівцю. Далі пишуть на частинах власноруч виготовленої фігурки такі ж слова, як і на плакаті, і розмальовують їх кольоровими олівцями згідно з власними міркуваннями про те, наскільки особа задоволена своїм здоров'ям, фінансовим благополуччям, дозвіллям, стосунками з близькими і друзями, життєвими знаннями та уміннями. По завершенню індивідуальної роботи ведучий пропонує учасникам підходити один до одного і порівнювати свої малюнки, щоб знайти того / тих, чия фігурка має подібне розфарбування. Результати виконання вправи обговорюються у загальному колі.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий наголошує, що кожен сам визначає, замалювати, наприклад, усю ліву ногу, якщо повністю задоволений стосунками з близькими і друзями, чи лише якусь маленьку частинку, якщо відчуває труднощі у цій сфері. Вправа може виявитися досить складною для самостійного виконання, тому ведучому варто підходити до учасників, щоб переконатися, що вони зрозуміли завдання, та за потреби давати додаткові пояснення.

#### Питання для обговорення:

- Про що можете сказати, що повністю задоволені станом справ?
- Яка із зазначених життєвих сфер виглядає більш вразливою?
- Які висновки зробили, дивлячись на зафарбовану фігурку?
- Які дії могли б призвести до покращання ситуації?
- Над чим плануєте працювати найближчим часом?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий підсумовує: складно досягнути такого стану, коли здобутки в усіх життєвих сферах гармонійно збалансовані, тому ми часто опиняємося у непростій ситуації вибору, що саме є пріоритетним.

## ПЕРЕРВА

### Вправа «Базар» (30 хв.)

**Мета:** визначити роль духовних цінностей у житті особистості.

**Матеріали:** картки з назвами різних цінностей, стікери, плакат «Визначення цінностей».

**Методика проведення:** Ведучий розкладає картки з назвами різних цінностей на столі, до якого є вільний доступ, чи на підлозі у центрі кімнати.

**Орієнтовний перелік цінностей:** стабільність, будинок, надійність, гуманність, гроші, інтелігентність, чесність, пральна машина, доброта, відданість, мужність, мобільний телефон, гідність, самоповага, автомобіль, дружба, любов, холодильник, повага, довіра, віра, коштовний браслет, патріотизм, вірність, яхта, професіоналізм, порядність, цілеспрямованість.

Ведучий вертається до учасників з проханням уявити, що вони опинилися на базарі, де можуть купити лише один цінний товар за «іменні гроші» (грошова купюра — стікер), але за умови, що один і той самий товар може купити декілька людей. Роздає учасникам по одному стікеру, де кожен вписує своє ім'я. Наголошує, що необхідно уважно роздивитися усі товари, вибрати той, що їм подобається найбільше, і промовити: «Я це купую», поклавши поряд свій стікер. Після здійснення вибору усіма учасниками ведучий пропонує їм об'єднатися навколо обраного ними товару для подальшого обговорення результатів виконання вправи у загальному колі.

#### **Питання для обговорення:**

- Чому обрали саме цей товар, у чому його цінність?
- Як розумієте поняття «цінність»?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує висловлювання учасників визначенням поняття «цінність»: цінністю вважається будь-яке матеріальне або ідеальне явище, яке має значення для людини чи суспільства, заради якого вона діє й затрачає ресурси.

- Які цінності мали найбільший попит?
- Які цінності із наведених є матеріальними і нематеріальними? У чому полягає різниця між ними?
- Для чого нам потрібні нематеріальні цінності? Яку роль вони відіграють у житті людини, її особистісному розвитку?

Далі ведучий узагальнює міркування учасників про цінності.

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Варто підвести учасників до висновку, що бажані матеріальні цінності можна здобути за наявності нематеріальних. Привертає увагу до того, що кожній людині потрібно розуміти, що для неї є насправді цінним, а не нав'язаним рекламою чи оточенням. Але часто це досить складно визначити навіть людині зі значним життєвим досвідом, тому з часом з нами відбувається так звана «переоцінка цінностей», коли те, що здавалося дуже важливим, втрачає свою значущість, а інше набуває значення, стає головним у житті. Ведучий підкреслює також, що люди групуються на основі спільних цінностей. Несумісність цінностей може стати причиною конфлікту.



## Вправа «Книга порад» (30 хв.)

**Мета:** виявити, що учасники вважають корисним стосовно особистісного розвитку.

**Матеріали:** аркуші паперу формату А4 відповідно до кількості учасників, аркуш тонкого кольорового картону формату А4 із надписом «Книга порад», маркери для кожного учасника.

**Методика проведення:** Ведучий роздає учасникам по аркушу паперу формату А4 і пропонує виготовити свою сторінку до «Книги порад» для наступних учасників такого тренінгу. Тобто кожен на аркуші паперу має написати ровесникові якусь пораду стосовно особистісного розвитку, а на його звороті намалювати те, що, на його думку, може стосуватися теми заняття і прикрасити «Книгу порад». Далі усі по колу називають свої поради. По завершенню ведучий збирає «сторінки книги» і скріплює їх степлером разом із завчасно виготовленою «обкладинкою».

### Питання для обговорення:

- Яка з порад, на вашу думку, найбільш корисна для ваших ровесників?
- Якою з названих порад скористалися б самі?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий наводить приклади порад і наголошує, що свою пораду можна підписати власним ім'ям.

## Вправа «Дерево самопізнання» (20 хв.)

**Мета:** завершити заняття підбиванням підсумків.

**Матеріали:** плакат із зображенням дерева, стікери, маркери.

**Методика проведення:** Ведучий прикріплює до дошки плакат із зображенням дерева, роздає учасникам по одному стікеру, пропонує особливо подумати над тим, що нового вони дізналися про розвиток своєї особистості, а також написати це одним коротким реченням або словосполученням на стікері. Потім усі по черзі прикріплюють свій стікер до дерева і лаконічно представляють своє відкриття.

### ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. – СПб.: Питер, 2001. .
2. Винославська О.В. Психологія: Навчальний посібник. – Київ: ІНКІОС.
3. <http://posibnyky.vstu.vinnica.ua/psihologiya/r211.htm>

## Індивід, особистість, індивідуальність

**Індивід** – біологічний організм, носій загальних спадкових якостей біологічного виду людина. Представник людського роду – homo sapiens. Будь-яка людина – індивід, незалежно від рівня її фізичного і психічного здоров'я. Індивідами ми народжуємося.

**Особистість** – соціально-психологічна сутність людини, яка формується в результаті засвоєння індивідом суспільних форм свідомості і поведінки, суспільно-історичного досвіду людства. Особистістю стаємо під впливом суспільства, виховання, навчання, взаємодії, спілкування тощо.

Індивідуальність – неповторне співвідношення особистих рис та особливостей людини (характер, темперамент, здібності, особливості перебігу психічних процесів, сукупність почуттів тощо), що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей. Індивідуальність – особлива і несхожа на інших людина в повноті її фізичних та духовних якостей.

Відомий російський психолог Б. Ананьєв писав: «Індивідом народжуються, особистістю стають, а індивідуальність відстоюють».

## Структура особистості ( за О. В. Винославською)

Підструктури особистості	Компоненти підструктур	Співвідношення соціального й біологічного	Види формування
Спрямованість особистості	Переконання, світогляд, ідеали, прагнення, інтереси, бажання	Біологічного майже немає	Виховання
Досвід	Звички, уміння, навички, знання	Значно більше соціального	Навчання
Особливості психічних процесів	Відчуття, сприймання, воля, почуття, емоції, мислення, пам'ять	Частіше більше соціального	Вправи
Біопсихологічні властивості	Темперамент, статеві ознаки, вікові властивості	Соціального майже немає	Тренування

## Індивід, особистість, індивідуальність

Винославська О.В. Психологія:  
Навчальний посібник. – Київ: ІНК ОС, 2005.

Поняття «особистість» широко використовується як у різних суспільних науках, так і в повсякденному житті. Коли характеризують якусь людину, то говорять про неї або як про особистість, або як про індивіда, або як про індивідуальність. У психології ці поняття розрізняються. Вихідним є поняття «людина». Людина - це насамперед біологічна істота, яка наділена свідомістю й мовою, здатністю працювати, оцінювати навколишній світ і активно його перетворювати. З іншого боку, людина - істота соціальна. Це найсуттєвіша ознака людини, оскільки суспільне життя і відносини, колективна трудова діяльність змінили і підкорили собі її природну індивідуальність. Конкретну людину з усіма її характерними ознаками позначають поняттям «індивід».

Поняття «особистість» більш вузьке, ніж поняття «людина». Коли ми говоримо про особистість, ми виходимо з суспільної сутності і соціальних функцій індивіда. Особистість - системна соціальна характеристика індивіда, що формує предметну діяльність та спілкування і зумовлює причетність до суспільних відносин.

При цьому виникає питання: якщо особистість є ознакою індивіда, то чи має цю ознаку будь-який індивід? Річ у тім, що особистість - це ознака свідомого індивіда, який займає певну позицію у суспільстві і виконує певні соціальні ролі. Індивід, народжений з глибокими відхиленнями у психіці, або той, що виріс поза людським оточенням, не зможе стати особистістю. Але це дуже рідкісні випадки. Набагато частіше трапляється, коли в людини недостатньо чітко сформована позиція особистості - стала система її ставлень до тих чи інших характеристик дійсності, яка виявляється у певній поведінці і вчинках.

Неповторність, оригінальність особистості, сукупність тільки її притаманних своєрідних особливостей складають індивідуальність людини, яка в одних має дуже яскраву палітру, в інших є малопомітною. Вона може проявлятися в одній або одночасно у декількох сферах людської психіки. Задоволення людини наслідками своєї праці, становищем у суспільстві, взаємовідносинами з іншими людьми значною мірою пов'язане з можливістю розвитку і реалізації індивідуальних рис характеру.

Цим пояснюється необхідність детального вивчення індивідуальних якостей особистості в педагогіці, управлінні та інших галузях.

Багатство індивіда як особистості зумовлене сукупністю її зв'язків з іншими членами суспільства, її активною життєвою позицією. Особистість у суспільстві перебуває під постійним впливом багатьох факторів: економічних, політичних, культурних, національних тощо. При цьому вона водночас виступає як об'єкт і як суб'єкт суспільних відносин. Наприклад, у сфері економічних, трудових відносин, що склалися у процесі виробництва продукції, особистість може проявити себе пасивним виконавцем або ініціативним і самостійним працівником, орієнтованим на творче вирішення виробничих та управлінських завдань.

На активність життєвої позиції людини впливають політичні відносини: наскільки вільно вона може реалізувати свої політичні права, брати участь у виборчих кампаніях, відкрито обговорювати проблеми суспільного життя тощо.

Особистість перебуває також під впливом культурних відносин. Культурні норми та цінності, що переважають в суспільстві, через систему установ освіти і засоби масової інформації впливають на формування психіки особистості, її світогляду та соціальних установок. При цьому особистість у своїй практичній діяльності може або спиратися тільки на систему сталих норм та цінностей, або послідовно провадити в життя нові прогресивні ідеї.

На психіку особистості впливає і психологія тієї соціальної групи, до якої вона належить: сім'я, навчальний або виробничий колектив тощо. Позитивний або негативний досвід, взаємовідносини з іншими членами соціальної групи формують відповідну систему внутрішніх установок особистості: щодо суспільства, праці, людей, власних якостей. Водночас особистість, як свідомий індивід, вибирає при цьому той чи інший спосіб життя.

### **Підструктури особистості**

**Перша підструктура** характеризує спрямованість особистості або вибіркове ставлення людини до дійсності. Складові якості цієї підструктури особистості не є природженими і відображають індивідуальне суспільне мислення. Формується спрямованість особистості у процесі виховання. Виділена окремо в психологічній структурі особистості спрямованість, у свою чергу, включає систему взаємопов'язаних компонентів: інтереси,

бажання, прагнення, ідеали, світогляд, переконання. Вказані компоненти спрямованості характеризують ставлення особистості, її матеріальні і духовні потреби, моральні якості. Активність їх спрямованості здебільшого виявляється через переконання - свідомі потреби людини, які спонукають її діяти відповідно до ціннісних орієнтацій.

**Друга підструктура** включає знання, уміння, навички і звички, засвоєні у межах власного досвіду шляхом навчання. Іноді цю підструктуру розглядають як підготовленість індивіда. На формування компонентів даної підструктури помітно впливають біологічні та генетичні якості людини. Однак не всі сучасні психологи схильні розглядати компоненти, об'єднані підструктурою досвіду, як властивості особистості. Втім, набуті знання і сформовані у процесі навчання вміння органічно вплітаються у структуру особистості, стають її невід'ємними властивостями.

**Третя підструктура** включає індивідуальні особливості психічних процесів: відчуття, сприймання, емоції, волю, мислення, пам'ять. Психічні процеси, які є динамічним відображенням дійсності в різних формах психічних явищ, забезпечують зв'язок особистості з дійсністю. На основі психічних процесів утворюються психічні якості особистості, які забезпечують певний кількісно-якісний рівень її психічної діяльності і поведінки, що є типовим для індивіда. Основні компоненти третьої підструктури формуються і розвиваються за допомогою вправ, при цьому великого значення набувають вольові якості індивіда, оскільки вони полягають в основі свідомого регулювання психічних процесів і станів особистості.

**Четверта підструктура** особистості включає властивості темпераменту, статеві і вікові властивості. До неї ж відносять і патологічні (органічні) зміни особистості. Формування компонентів цієї підструктури можливе лише за допомогою тренування, але частіше має місце формування заміників (компенсаторних механізмів) природних властивостей, яких бракує. Ця підструктура має назву біопсихологічної, оскільки якості особистості, які до неї входять, головним чином зумовлені фізіологічними особливостями мозку. Активність проявів цієї підструктури залежить від сили нервових процесів.

Розглянуті чотири підструктури охоплюють майже всі відомі якості особистості. Однак, слід враховувати, що поряд з ними можна назвати незліченну кількість якостей, що мають власну структуру і об'єднують декілька компонентів, які належать до різних однопорядкових підструктур особистості. Наприклад, переконаність віднесена до першої підструктури, а безпосередньо до неї входять воля, відповідні знання й особливості процесів мислення.

**Таблиця для тренерів\***

Підструктури особистості	Компоненти підструктур	Співвідношення соціального й біологічного	Рівень аналізу	Види формування
Спрямованість особистості	Переконання, світогляд, ідеали, прагнення, інтереси, бажання	Біологічного майже немає	Соціально-психологічний	Виховання
Досвід	Звички, уміння, навички, знання	Значно більше соціального	Психолого-педагогічний	Навчання
Особливості психічних процесів	Відчуття, сприймання, воля, почуття, емоції, мислення, пам'ять	Частіше більше соціального	Індивідуально-психологічний	Вправи
Біопсихологічні властивості	Темперамент, статеві ознаки, вікові властивості	Соціального майже немає	Психофізіологічний Нейропсихологічний	Тренування

\* - Колонку «рівень аналізу» виключено із роздаткового матеріалу, її не слід обговорювати з учасниками.

## ТЕМА: «ЖИТТЄВІ ЦІЛІ»

**Мета:** обґрунтувати необхідність визначення життєвих цілей для досягнення успіху, ознайомити учасників з процесом їх планування.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, папір формату А4, маркери різних кольорів, робочі зошити, ручки, скотч, набір картинок і картки з завданням до вправи «Мрія – Мета» за кількістю учасників (роздатковий матеріал 3), плакат із зображенням сонячного диску, різнокольорові стікери, ілюстровані журнали (по одному кожній парі учасників), 3 набори різнокольорового паперу, ножиці (кожній парі учасників), клей (кожній парі учасників), поштові конверти за кількістю учасників, мішечок «поштова скринька», роздаткові матеріали 1, 2, 4 за кількістю учасників.

**Тривалість заняття:** 2 год. (60 хв. + 60 хв.).

### ХІД ЗАНЯТТЯ

#### Вправа «Ростемо» (5 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Методика проведення:** Учасники займають позу навприсядки, нагнувши голову до колін і обійнявши їх руками. Ведучий промовляє: «Уявіть собі, що ви - маленький паросток, який щойно з'явився. Ви ростете, поступово розкриваєтеся, піднімаєтеся вгору. Я допоможу вам рости – буду рахувати до п'яти. Постарайтесь рівномірно розподілити стадії свого зростання. Ведучий керує процесом виконання вправи і промовляє наостанок: «А тепер потягніться до сонечка, наскільки зможете. Нехай його енергія і тепло допомагають вам під час цього заняття».

**Повідомлення теми і мети заняття.**

#### Вправа «У мене найкраще виходить...» (15 хв.)

**Мета:** з'ясувати уявлення учасників їхні досягнення, налаштувати на опрацювання теми «Життєві цілі».

**Матеріали:** плакат із зображенням сонця без променів, маркери.

**Методика проведення:** Ведучий прикріплює на дошці плакат із зображенням сонячного диску і пропонує учасникам подумати над тим, що вони, на їхню думку, уміють виконувати найкраще, а також завершити

речення «У мене найкраще виходить...». Вони по черзі називають ті уміння, які пов'язують зі своїми досягненнями, і малюють свій промінь сонця на плакаті.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наголошує, що можна називати речі, які стосуються різних сфер життя, наводить приклади.

#### **Питання для обговорення:**

- Чи дізналися щось нове один про одного?
- Що з названого іншими учасниками вам теж вдається добре виконувати?
- А чи є щось таке, що здається недосяжним?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: наші життєві успіхи, досягнення пов'язані з нашими вміннями.

## **Вправа «Зустріч через десять років» (40 хв.)**

**Мета:** наголосити на важливості прогнозування власного життя для досягнення успіху.

**Матеріали:** великі аркуші паперу, маркери, ілюстровані журнали (по одному журналу кожній парі учасників), 3 набори різнокольорового паперу, ножиці (кожній парі учасників), клей (кожній парі учасників).

**Методика проведення:** Ведучий роздає кожному учаснику по великому аркушу паперу і пропонує протягом 15 хвилин створити свою візитівку успішної людини, якою вони хочуть стати через десять років. Вона має відображати здобутки в різних сферах життя: робота, сім'я, захоплення, найвизначніші здобутки, плани на майбутнє (ведучий записує життєві сфери на дошці).

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Необхідно забезпечити достатню кількість матеріалів, для створення візитівок.

На наступному етапі виконання вправи ведучий пропонує учасникам узяти свої візитівки і стати у коло. Ведучий звертається до них з такими словами: Ви не бачилися десять років і прийшли на зустріч однокласників.



Подивіться один на одного, привітайтеся. А зараз, вільно рухаючись по кімнаті, підходьте один до одного, розповідайте про свої успіхи, використовуючи візитівки, ставте один одному запитання. Усі мають представити свої візитівки, але бажано, щоб це відбувалося динамічно.

#### **Питання для обговорення:**

- Про що думали, коли готувались до «зустрічі з однокласниками»?
- Які думки/почуття виникали під час представлення візитівок іншими учасниками?
- Чи складно було уявити своє майбутнє? Якщо так, то чому?
- Що потрібно робити, щоб досягти життєвого успіху?
- Які можуть виникати перешкоди на шляху до бажаного? Як їх можна подолати?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наголошує, що одна із перешкод на шляху досягнення бажаного полягає у невмінні визначати і планувати свої життєві цілі.

## **ПЕРЕРВА**

### **Вправа «Конверт з бажанням» (10 хв.)**

**Мета:** налаштувати учасників на обговорення відмінностей між мріями та плануванням цілей.

**Матеріали:** папір формату А4, поштові конверти за кількістю учасників, мішечок «поштова скринька».

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються в пари. Ведучий роздає кожному по аркушу паперу (формат А4) і пропонує протягом 5 хвилин намалювати щось матеріальне/нематеріальне, що може, на його думку, бути бажаним для партнера, але не розповідати йому, що саме намальовано. Далі вкласти малюнок у конверт, заклеїти, надписати повне ім'я адресата. Конверти вкидаються до мішечка - «поштової скриньки».

#### **Питання для обговорення:**

- Чи хочеться дізнатися, що в адресованому вам конверті?
- Чи маєте якусь версію щодо того?

## ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий говорить учасникам: «Нехай поки що зміст адресованих вам конвертів залишається таємницею. Ви зможете їх отримати в кінці заняття, бо для того, щоб лист знайшов свого адресата, потрібен час».

## Вправа «Мрія – Мета» (40 хв.)

**Мета:** отримати знання і навчитися формулювати життєві цілі.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, маркери, робочі зошити, ручки, картки з завданнями до вправи (роздатковий матеріал 3), набір картинок із зображеннями, що символізують успіх у різних сферах життя, роздаткові матеріали 1, 2 для кожного учасника.

**Методика проведення:** На фліп-чарті ведучий пише слова “Мрія” “Мета” і пропонує учасникам спробувати дати визначення цим поняттям (відповісти на запитання: Що це означає?). Всі відповіді фіксуються у відповідній колонці. Ведучий підсумовує висловлювання учасників:

Мрія - це бажання, яке може і не спонукати до дії, і не справдитися.

Мета - чітко описаний кінцевий результат діяльності, те, чого людина бажає досягти в певний період, маючи конкретний план дій.

## ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий наголошує: Мрія може стати метою. Щоб перетворити мрію на мету, треба чітко її сформулювати, деталізувати, визначити кінцевий термін отримання бажаного. Метою можна назвати мрію з конкретним терміном її досягнення. Наприклад, людина мріє подорожувати. Щоб мрія стала метою, потрібно виконати наступне:

- Чітко сформулювати і записати мету (Я відвідаю такі країни: Мексика, Бразилія, Італія).
- Визначити кінцевий термін досягнення результату (Я зроблю це протягом двох найближчих років).
- Розробити щомісячний план реалізації (кроки досягнення) мети (Що зробити; необхідні ресурси; термін виконання).

Ведучий розповідає учасникам про те, як має бути сформульована мета, щоб її можна було досягти (використовує критерії SMART, наводить зрозумілі для учасників приклади).

Далі ведучий на прикріпленому до дошки великому аркуші паперу пише словосполучення «життєві цілі» і пропонує учасникам дати визначення цьому поняттю.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує висловлювання учасників визначенням поняття «життєві цілі» й надає роздатковий матеріал 1 з відповідною інформацією.

Ведучий наголошує: Чим чіткіше сформульовані життєві цілі, тим більше шансів їх досягти.

Він інформує учасників щодо 7 послідовних кроків перетворення мрії на мету й надає роздатковий матеріал 2.

На наступному етапі виконання вправи ведучий на робочому столі розкладає картинки із зображеннями, що символізують успіх у різних сферах життя, пропонує учасникам обрати 1-2 найбажаніші речі і коротко пояснити, чому обрали саме це. Далі роздає кожному учаснику картки із завданням до вправи (роздатковий матеріал 3 «Як зробити так, щоб мрії здійснилися») і пропонує протягом 10 хвилин самостійно заповнити картку.

#### **Питання для обговорення:**

- Які думки виникали під час виконання цього завдання? Чи можете ними поділитися?
- Чому навчилися, виконуючи це завдання?

## **Завершення вправи «Конверт з бажанням» (10 хв.)**

**Мета:** завершити заняття на позитивній ноті.

**Методика проведення:** хтось із учасників на прохання ведучого виконує роль поштаря: виймає із «поштової скриньки» конверти і роздає їх адресатам. Кожен відкриває свій конверт. Ведучий пропонує учасникам показати адресований їм малюнок і висловитися, наскільки отримане є для нього бажаним чи несподіваним.

## **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: Лише ми можемо знати свої бажання. Але є те, що важливе для всіх - усі хочуть мати друзів, коханих, затишний дім, міцне здоров'я, фінансове благополуччя. Але ж про це потрібно не лише мріяти, а й ставити життєві цілі, планувати їх виконання.

Ведучий роздає учасникам роздатковий матеріал «Правила визначення цілей» для домашнього опрацювання.

## **ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА**

1. Князева М.Л. Ключ к самосозиданию. - М.: Мол. гвардия, 1989. – 255 с.
2. Прутченков А.С. Социально-психологический тренинг в школе. 2-е изд., дополн. и перераб. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 640 с.
3. Психологический тренинг с подростками / Л.Ф. Анн. – СПб.: Питер, 2003. – 272 с.
- 4.Трейси Б. Точка фокуса / Пер. с англ. Е.А. Бакушева: ООО Попурри, 2003. – 224 с.

## Роздатковий матеріал 1

### Життєві цілі

**Життєві цілі** - це цілі великого масштабу, реалізація яких здійснюється протягом років і яким підпорядковуються ближні, середні і далекі цілі.

**Ближня мета (ціль)** – це цілі на найближчий рік. Важливо також ставити цілі на місяць, на тиждень і на день.

Цілі, яких досягають за короткий проміжок часу (за тиждень або місяць), називають **короткостроковими цілями**.

**Середні цілі** – це цілі на період від року до п'яти.

Цілі, яких необхідно досягти протягом тривалого проміжку часу (наприклад, за декілька років закінчити університет), називають **довгостроковими цілями**. Вони досягаються не відразу, а поступово - крок за кроком.

## Роздатковий матеріал 2

### Кроки перетворення мрії на мету

1. Чітко визначте, чого ви хочете досягти в кожній сфері свого життя.
2. Детально і чітко запишіть все на папері. Сформулюйте цілі в кількісних величинах. Мета, не виражена в письмовому вигляді, - це лише фантазія. У ній не приховано ніякої енергії.
3. Встановіть крайній термін для реалізації мети і, якщо знадобиться, додаткові проміжні терміни.
4. Складіть список всіх дій, необхідних для досягнення мети.
5. Оформіть список дій у вигляді плану. Вирішіть, що необхідно виконати в першу, а що – у другу чергу. Визначтеся з тим, що і в якій послідовності повинно бути зроблено.
6. Негайно беріться за реалізацію плану.
7. Щодня треба робити щось із того, що б наближало б вас до вашої мети, якою б вона не була.

## Роздатковий матеріал 3

### Картка із завданням «Як зробити так, щоб мрії здійснилися» (вправа «Мрія – Мета»)

1. Подумайте про свою мрію, Чого б ви хотіли досягти в майбутньому.

2. Напишіть мету, постарайтеся визначити її точніше \_\_\_\_\_

---

**Пам'ятайте:** мету треба формулювати позитивно. В ній має бути чітко визначений кінцевий результат, а сама мета – бути конкретною, вимірюваною, самостійно досяжною.

3. Визначте дату, коли ви хочете її досягти \_\_\_\_\_

4. План дій (які кроки треба зробити, щоб досягти мети?)

1)

2) і т.д.

---

Нижче подані запитання, які допоможуть вам скласти план досягнення цілей:

**Знання.** Якими спеціальними знаннями я повинен володіти, щоб досягти поставленої мети?

Яким способом я можу їх отримати?

**Навички.** Якими спеціальними навичками я повинен володіти, щоб досягти поставленої мети?

Яким способом я можу їх отримати?

**Ресурси.** До яких ресурсів я повинен мати доступ, або якими ресурсами я повинен володіти, щоб досягти поставленої мети?

Яким способом я можу їх отримати?

**Люди.** Хто може мені допомогти у досягненні поставленої мети?

Яким чином я можу з ними познайомитися?

**Капітал.** Який фінансовий капітал необхідний для досягнення поставленої мети?

Яким чином я можу отримати достатній фінансовий капітал (своїми особистими зусиллями або за допомогою інших людей)?

**Час/послідовність виконання.**

Яка послідовність дій необхідна для досягнення поставленої мети?

## Поняття «мета»

**Мрія** - це бажання, яке може й не спонукати до дії.

**Мета** - чітко описаний кінцевий результат діяльності - те, чого людина бажає досягти в певний період, маючи конкретний план дій.

Малий енциклопедичний словник Брокгауза й Ефрона визначає поняття мета як уявлення, яке людина прагне здійснити. Мета передбачає також уявлення про засоби, якими вона може бути здійснена.

### Види цілей

Розглядаються такі види цілей:

1. Матеріальні – речі, люди.

2. Нематеріальні:

- стосунки (наприклад, завести нові зв'язки, знайомства);
- знання (дізнатися щось нове в професійній або в життєвій сфері);
- навички (навчитися чомусь, що пов'язано з роботою або особистим життям);
- здібності (виробити в собі нові якості характеру, нові властивості особистості, що дає можливість робити щось краще за інших);
- переконання (переконати себе, наприклад, у своїй здатності реалізувати амбітні цілі або відмовитися від чогось негативного);
- світогляд (змінити систему (або частину) поглядів на себе і навколишній світ, на своє місце і роль в ньому, на ставлення і взаємодію з об'єктивною дійсністю).

### Критерії SMART

Щоб досягти ефективності/результативності певної діяльності, її мету при постановці можна перевірити за критеріями SMART (це акронім):

- Specific - чітко визначена
- Measurable – вимірювана (є можливість вимірювання/перевірки результату)
- Achievable – досяжна (здійсненна для конкретного виконавця)
- Relevant - відповідає ситуації (досягнення забезпечується доступними ресурсами)
- Time - bounded - обмежена в часі (немає визначеного часу – немає мети)



# ТЕМА: «ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ СІМЕЙНОГО ГОСПОДАРСТВА»

**Мета:** отримати знання про організацію балансу доходів та витрат, навчитися планувати сімейний бюджет.

**Матеріали:** фліп-чарт, папір формату А4, А1, маркери різних кольорів, ручки, робочі зошити, скотч, плакат «Фінансова лінія життя», роздатковий матеріал «Форма помісячного бюджету» (формату А3 – 4 шт., формату А4 – за кількістю учасників), рекламні журнали гіпермаркетів, плакати із зображеннями товарів, плакат «Розподіл доходів», роздатковий матеріал «Як бути заможним» (за кількістю учасників).

**Тривалість заняття:** 90 хвилин.

## ХІД ЗАНЯТТЯ

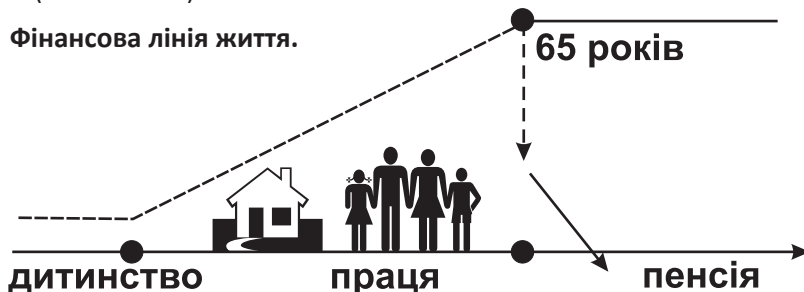
**Повідомлення теми і мети заняття.**

### Вправа «Фінансова лінія життя» (15 хв.).

**Мета:** з'ясувати досвід учасників у використанні коштів, пояснити, якою є фінансова лінія життя.

**Матеріали:** плакат «Фінансова лінія життя», маркери різних кольорів.

**Методика проведення:** Ведучий повідомляє учасникам, що під час заняття вони спробують розібратися, звідки беруться і куди витрачаються кошти в сімейних господарствах. Ведучий наголошує, що в економіці, навіть якщо людина живе сама (без родини), її господарство вважається сімейним. Ведучий прикріплює до дошки плакат «Фінансова лінія життя», проводить «лінію життя», розділяє її на 3 відрізки, пояснюючи, що людина має три найвагомші періоди життя: Дитинство, Праця задля заробітку, Пенсія (вільний час).



### **Питання для обговорення:**

- Чи користувалися ми грошима в дитинстві?
- Що ми про них знаємо?
- Звідки бралися ці гроші?
- На що витрачалися?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий заохочує учасників розповісти про те, якими сумами грошей вони користувалися в дитинстві.

Маркером іншого кольору ведучий зображує діаграму доходів протягом життя і наголошує, що, як правило, люди заробляють кошти, щоб витратити їх для задоволення власних потреб та потреб членів своєї сім'ї – на харчування, одяг, житло, відпочинок, транспорт, навчання. Таким чином, заробіток сім'ї зростає – сімейне господарство розвивається.

### **Питання для обговорення:**

- Який розмір мінімальної пенсії в Україні?
- Що відбувається з доходами людини, яка досягла пенсійного віку (60 років)?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Для порівняння ведучий наводить розмір мінімальної пенсії та середньої заробітної плати в регіоні, де проходить тренінг, і домальовує на плакаті низхідну лінію доходів.

Ведучий наголошує, що лінія, яка перетинає пряму (лінію життя), означає життя за межею бідності, і що ніхто не хоче опинитися за нею. Тому важливо так використовувати отримані доходи, щоб у літньому віці можна було не працювати і мати достатнє забезпечення.

Ведучий домальовує на плакаті лінію сталості й повідомляє, що лінію сталості доходів може підтримувати лише накопичений протягом трудової діяльності сімейний капітал.

## Вправа «Бюджет сімейного господарства» (30 хв.)

**Мета:** навчити учасників планувати щомісяця бюджет відповідно до своїх реальних доходів.

**Матеріали:** плакати із зображеннями товарів, рекламні журнали гіпермаркетів, маркери різних кольорів, роздатковий матеріал «Форма річного (помісячного) бюджету» формату А3 – 4 шт., формату А4 – кожному учаснику (роздатковий матеріал 1).

**Методика проведення:** Ведучий роздає учасникам рекламні журнали гіпермаркетів (ілюстрації товарів із зазначеними цінами місяця) і пропонує кожному, гортаючи рекламний журнал, уявити, що ми зайшли до великого магазину, де потрібно зробити закупівлю товарів на місяць, маючи в гаманці 500 грн. Ведучий прикріплює до дошки плакати із зображеннями продуктів харчування, одягу, техніки із зазначенням цін цих товарів. Учасники протягом 2 хвилин ознайомлюються з товарами і приймають рішення щодо того, що, на їхню думку, необхідно придбати.

### Питання для обговорення:

- Чому саме ці товари вирішили придбати?
- Які ще витрати (окрім купівлі товарів у магазинах) необхідні щодня?
- Якщо ми підрахуємо всі витрати, скільки коштів залишиться?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучому варто підсумувати обговорення твердженням про те, що заможні люди ретельно відслідковують свої щоденні і щомісячні витрати і намагаються планувати заробітки таким чином, щоб вистачало коштів як на прожиття, так і на формування заощаджень.

Ведучий представляє форму річного бюджету (роздатковий матеріал 1) і пояснює, що в першій колонці міститься назва статті витрат, наступні 12 колонок – це вказані місяці року, а остання колонка – підсумок за кожною статею. Ведучий наголошує, що під нижньою лінійкою має бути вказана сума витрат за кожен місяць, і на прикладі пояснює, як заповнити хоча б одну зі статей витрат. Далі учасники об'єднуються в 4 групи. Кожна група отримує «Форму річного (помісячного) бюджету» (формату А3). Ведучий пропонує групам розподілити витрати так:

- щомісячний дохід сімейного господарства в першій групі 900 грн.;
- у другій – 1500 грн.;
- у третій – 2000 грн.

Учасники протягом 10 хвилин працюють над заповненням таблиці. По завершенню роботи ведучий пропонує кожній із груп визначити учасників, які представлятимуть результати. Після кожної презентації відбувається обговорення - учасники ставлять запитання, висловлюють коментарі.

#### **Питання для обговорення:**

- Які труднощі виникали під час виконання завдання?
- Які висновки зробили, виходячи з отриманого досвіду?
- Чи корисним вважаєте використання запропонованої форми планування бюджету у повсякденному житті?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому варто підходити до груп і допомагати виконувати завдання.

Ведучий підсумовує презентації: «Часто люди живуть бідно не тому, що мало заробляють, а тому, що не вміють планувати свої витрати». Ведучий роздає кожному учаснику роздатковий матеріал «Форма річного бюджету» для самостійного опрацювання за межами тренінгу.

### **Вправа «Як бути заможним» (25 хв.)**

**Мета:** ознайомити учасників з можливістю накопичувати заощадження.

**Матеріали:** плакат «Розподіл доходів», роздатковий матеріал кожному учаснику «Як бути заможним».

**Методика проведення:** Ведучий на фліп-чарті/дошці прикріплює плакат «Розподіл доходів»

### **Розподіл доходів**

**10% 70% 20%**

і розповідає, що більшість заможних людей користується «секретом багатства», який криється у 3-х цифрах: 10, 70, 20. Ведучий звертається до учасників із запитанням: Яким чином можете пояснити такий розподіл доходів? Ведучий підсумовує припущення учасників: «10% з кожної суми отриманих доходів ми маємо відкласти і не витратити, намагаючись примножити. Наприклад, покласти в банк на депозитний рахунок, який дає додатковий дохід» (пояснює, що депозит означає отримання додаткового

доходу від банку, в якому зберігаються гроші). Ведучий розповідає, що 70% – це максимальні витрати на свої потреби, навіть якщо деякий час доведеться жити дуже скромно; 20% – є резервною сумою, яку можна додати до недоторканного капіталу (до 10%) або, в разі нагальної потреби, спрямувати на додаткові витрати (до 70%). Ведучий підкреслює, що за наявності боргів їх можна повертати в межах суми, що не перевищуватиме 20% доходу. Далі ведучий пропонує кожному індивідуально визначити, яку суму можна витратити і відкладати у недоторканий резерв, якщо наш місячний дохід складає 2000 грн. Учасники протягом 5 хвилин виконують завдання та за бажанням (декілька осіб) представляють результати.

#### **Питання для обговорення:**

- Наскільки складно/просто було виконати завдання?
- У чому полягали труднощі?
- Чи корисним вважаєте отриманий досвід для повсякденного життя?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому варто допомагати учасникам виконати це завдання.

Підсумовуючи, ведучий наголошує на можливості людини до 60 років накопичити значну суму коштів, якщо вона зможе до своїх заощаджень додавати 12% річних доходів від банківського депозиту чи інвестування в цінні папери.

Далі ведучий роздає учасникам роздатковий матеріал «Як бути заможним» (роздатковий матеріал 2). Вони мають протягом 5 хвилин ознайомитися з матеріалом. Ведучий звертається до учасників із проханням висловлювати коментарі, дає відповіді на запитання.

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

На завершення вправи ведучий на плакаті «Фінансова лінія життя» малює під лінією сталості мішок із надписом «КАПІТАЛ». Наголошує, що ми можемо досягнути фінансового благополуччя, навіть не маючи великих доходів, якщо будемо користуватися правилом 10/70/20. Ведучий підкреслює, що учасники в разі потреби можуть звертатися за порадами до людей, які займаються фінансами – бухгалтерів на підприємствах, в організаціях, до працівників банків, компаній, що займаються цінними паперами. Наголошує, що загалом планування сімейного бюджету є відповідальним процесом так само, як і розвиток власного бізнесу.

## Вправа «Побажання» (5 хв.)

**Мета:** позитивно завершити заняття.

**Методика проведення:** ведучий роздає учасникам по аркушу паперу формату А4 й пропонує швидко намалювати «Подарунок» (те, що, на думку автора малюнка, приємно отримати кожній людині). Далі всі малюнки складаються на одну купу, з якої кожен дістає собі один «Подарунок». На звершення заняття ведучий бажає учасникам успіхів та фінансового благополуччя.

### ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Джо Витале. Величайший секрет как делать деньги. Доступно з <http://obiznese.com/load/20-1-0-441>
2. Клейсон Дж. С. Самый богатый человек в Вавилоне. Доступно з <http://bizcentr.com/kniga-klejson-the-richest-man.html>
3. Краплич Р. Залучення фінансування з місцевих джерел: Посібник для неприбуткових організацій. – Рівне: Фондація імені князів-благодійників Острозьких, 2002.
4. Хеджес Барк. Проложите трубопровод, по которому потекут деньги. Доступно з <http://fanknig.ru/bizlit/jekonomika/21948-skachat-be-splatno-knigu-bark-hedzhes-prolozhite-truboprovod-po-kotoromu-potekut-dengi.html>

**РОЗДАТКОВИЙ МАТЕРІАЛ ДЛЯ УЧАСНИКІВ ТРЕНІНГУ**  
**ТЕМА «ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ СІМЕЙНОГО ГОСПОДАРСТВА»**

## Роздатковий матеріал 1

### Форма річного бюджету

Статті	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Разом
Їжа (30 діб)													
Одяг/ взуття													
Житло/ комунальні витрати													
Відпочинок													
Транспорт													
Навчання													
Інше													
Разом													

## Роздатковий матеріал 2

### Як стати заможним (дбаємо про 12% річного зростання капіталу)

Починаєте накопичувати у віці	Щоденно економите	Щомісячно економите	Щорічно економите	Скільки років буде необхідно, щоб зібрати мільйон
25	3,57	109	1304	40
35	11,35	345	4144	30
45	38,02	1157	13879	20
55	156,12	4749	56984	10



## ТЕМА: «ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ПОВЕДІНКИ МОЛОДІ»

**Мета:** Ознайомити учасників з поняттям «гендер», сприяти формуванню поведінки, орієнтованої на дотримання гендерної рівності.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, папір формату А4, маркери різних кольорів, стікери блакитного й рожевого кольорів, плакат із зображенням жінки, плакат із зображенням чоловіка, робочі зошити, ручки, скотч, картки зеленого кольору з надписом «гендер» (за кількістю учасників), картки жовтого кольору з надписом «стать» (за кількістю учасників), картки із завданням до вправи «Як досягти рівності», мішечок, паперові картки до вправи «Мішечок корисних речей», картка з твердженнями і три плакати з надписами «Так», «Ні», «Не знаю» до вправи «Так/Ні/Не знаю», роздаткові матеріали за кількістю учасників.

**Тривалість заняття – 2 години 30 хвилин (90 хв. + 60 хв.).**

### ХІД ЗАНЯТТЯ

#### Вправа на активізацію рухової активності «Молекули» (5 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, об'єднати їх у малі групи для подальшої роботи.

**Методика проведення:** Ведучий пропонує учасникам вільно стати в тій частині кімнати, де є достатньо простору для руху. На слова ведучого «Молекули рухаються» всі учасники рухаються по аудиторії в хаотичному порядку. На слова «Молекули по три атоми» учасники мають об'єднатися в групи по три особи. Ведучий повторює так декілька разів для утворення груп з різною кількістю учасників. Останній раз називає число відповідно до необхідної кількості учасників малих груп. Зрештою повідомляє, що далі учасники будуть працювати у групах, які утворилися в ході гри.

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Вправа має виконуватися у швидкому темпі.

Повідомлення теми і мети заняття.

## Поняття «стать», «гендер»

### Вправа «Чим ми відрізняємося» (30 хв.)

**Мета:** сформувати уявлення про відмінності між поняттями «стать» та «гендер».

**Матеріали:** великі аркуші паперу, маркери, роздатковий матеріал 1 за кількістю учасників.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у 4 групи. Ведучий роздає групам по великому аркушу паперу і пропонує поділити його на дві колонки: в одній написати основні, на їхню думку, риси (особливості, якості, ознаки), властиві дівчатам/жінкам (опишіть образ жінки), а в іншій – хлопцям/чоловікам (опишіть образ чоловіка).

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий наголошує, що можна називати статеві ознаки, поведінкові особливості, риси характеру, притаманні чоловікам і жінкам.

Далі представники груп по черзі представляють результати, додаючи до переліку рис жінок/чоловіків ті, які ще не згадувалися іншими (ведучий записує їх на великих аркушах паперу із схематичним зображенням жінки/чоловіка). Обидва переліки рис розміщуються поряд на стіні/дошці для обговорення. Ведучий пропонує їх порівняти.

#### Питання для обговорення:

- Чи є щось спільне у переліках рис чоловіків та жінок?
- Які з названих рис належать тільки жінкам?
- Які з названих рис належать тільки чоловікам?
- Які висновки можна зробити з вправи?

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий підсумовує, що відмінними і сталими є лише статеві ознаки чоловіків і жінок, а поведінкові, пов'язані з соціальним ролями, можуть бути притаманними як чоловікам, так і жінкам. Ведучий на прикладах пояснює відмінність між поняттями «стать» і «гендер», надає роздатковий матеріал 1 з відповідною інформацією.

## Які варіант вправи «**Чим ми відрізняємося**» ведучий може запропонувати вправу «**З чого ми «зроблені?»**» (30 хв.)

**Мета:** сформувати уявлення про відмінності між поняттями «стать» та «гендер».

**Матеріали:** маркери, стікери рожевого і блакитного кольорів, плакат із зображенням жінки, плакат із зображенням чоловіка.

**Методика проведення:** Ведучий прикріплює до дошки плакат із зображенням чоловіка і плакат із зображенням жінки. Учасники об'єднуються у 2 групи. Ведучий роздає групам по 10 стікерів і пропонує:

- першій групі - визначити «речі», з яких «зроблені» жінки (кожну «річ» необхідно написати на окремому папірці рожевого кольору);

- другій - «речі», з яких «зроблені» чоловіки (кожну «річ» теж написати на окремому папірці блакитного кольору).

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Кожна група має підготувати до 10 папірців. Ведучий наводить приклади: для жінок – журнал мод, манікюрний набір, тістечко; для чоловіків – спортивна газета, гачки для риболовлі, бритва.

Представники груп по черзі підходять до дошки, прикріплюють свої стікери на відповідних плакатах, називаючи те, що написано на папірці.

### **Питання для обговорення:**

- Чому саме ці «речі» притаманні, на вашу думку, чоловікам і жінкам?
- Які основні відмінності між чоловіками та жінками можете назвати?
- Далі ведучий підходить до плакатів і деякі «жіночі речі» переміщає на плакат із зображенням чоловіка (і навпаки).

### **Питання для обговорення:**

- А чи може бути так, що ця річ (називає річ, написану на стікері, який перемістився з плакату на плакат) може стосуватися як чоловіка, так і жінки?
- Що може бути спільним між чоловіками та жінками?

## ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий підсумовує обговорення (див. вправу «Чим ми відрізняємося»).

### Вправа «Гендер» (15 хв.)

**Мета:** з'ясувати, наскільки учасники зрозуміли відмінність між поняттями «гендер» і «стать».

**Матеріали:** картка із завданням до вправи (перелік тверджень), картки зеленого кольору із надписом «гендер» (за кількістю учасників), картки жовтого кольору із надписом «стать» (за кількістю учасників).

**Методика проведення:** ведучий роздає кожному учаснику по 2 картки (зеленого кольору з надписом «гендер», жовтого кольору з надписом «стать»). Ведучий зачитує твердження, а учасники мають підняти картку «гендер», якщо, на їхню думку, твердження стосується гендера, - картку «стать», якщо твердження стосується статі.

#### Пропонований перелік тверджень:

- Жінки народжують дітей, а чоловіки – ні.
- Жінки слабкі, а чоловіки сильні.
- Жінки можуть годувати дитину груддю.
- Чоловіки кращі керівники, ніж жінки.
- Дівчата ніжні, а хлопці жорсткі й агресивні.
- Чоловіки частіше приймають рішення, ніж жінки.
- Чоловічий глос змінюється, жіночий – ні.
- Чоловіки заробляють більше, ніж жінки.
- Дівчатка слухняніші, ніж хлопчики.
- У чоловіків ширші плечі, ніж у жінок.
- Дівчата менш активні в спорті та іграх.
- Дівчата боязкіші за хлопців.
- Чоловіки гірше куховарять, ніж жінки.
- Чоловіки мають бороду й вуса, а жінки – ні.
- Жінки носять сережки.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий може запропонувати свій перелік тверджень. Ця вправа є також переходом до обговорення з учасниками гендерних стереотипів.

#### **Питання для обговорення:**

- Наскільки складно/просто було виконувати вправу?
- Якщо були труднощі, то з чим вони пов'язані?

## **Гендерні стереотипи, гендерні ролі**

### **Вправа «Гендерні стереотипи» (30 хв.)**

**Мета:** визначити поширені гендерні стереотипи, отримати знання про формування гендерних ролей.

**Матеріали:** роздатковий матеріал 2 за кількістю учасників.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у 2 групи. Ведучий пропонує пригадати:

- першій групі – казки, персонажами яких є жінка й чоловік (наприклад, принц/принцеса, дід/баба);
- другій групі – рекламні ролики, в яких задіяні жінка або чоловік (або жінка і чоловік).

Учасники в групах мають мозковим штурмом визначити, як саме зображуються чоловік та жінка:

- Як виглядають (зовнішність)?
- Що саме вони виконують (види діяльності)?
- Як себе поведуть, займаючись конкретною діяльністю?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий пише запитання на дошці, наводить приклади (наприклад, чоловіки у рекламних роликах п'ють пиво, рибалять, а жінки – прибирають, готують їжу. У казках чоловіки змагаються з драконами, а жінки чекають на своїх принців).

Далі учасники представляють результати своєї роботи.

### **Питання для обговорення:**

- Як можна узагальнити риси чоловіків з казок, реклами (Як вони найчастіше виглядають? Що роблять?)
- Як можна узагальнити риси жінок з казок, реклами?
- Чи впливають, подібно до казок, кіно і реклама на формування уявлень про чоловіків і жінок?
- Як досвід, отриманий під час вправи, використаєте у повсякденному житті?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий коротко розповідає про формування гендерних ролей, гендерні стереотипи і надає роздатковий матеріал 2 з відповідною інформацією.

Ведучий може повернутися до тверджень, які він зачитував під час виконання вправи «Гендер», щоб проілюструвати наявність гендерних стереотипів. Ця вправа є також переходом до обговорення поняття «гендерна рівність».

## **Вправа «Поміняйтеся ролями» (10 хв.)**

**Мета:** підготувати учасників до подальшої роботи.

**Методика проведення:** ведучий пропонує учасникам помінятися ролями: хлопцям – уявити себе у ролі дівчат, дівчатам – уявити себе у ролі хлопців. Вони мають по черзі завершити фразу «Якби я був дівчиною / була хлопцем, то я б...» (Наприклад, чим би займався / займалася? Про що б мріяв / мріяла?).

### **Питання для обговорення:**

- Чи подобається тобі бути хлопцем / дівчиною? Чому?
- Чи є речі, які ти не можеш робити або соромишся робити через те, що ти – хлопець, а не дівчина (і навпаки)?
- Чи можете сказати, що жінки і чоловіки мають однакові права?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому бажано навести приклади завершення фрази і першим почати виконувати завдання.

Ведучий має підвести учасників до висновку, що, обмеження, пов'язані зі статтю, залежать від соціокультурного середовища.

## ПЕРЕРВА

### Гендерна дискримінація, гендерна рівність

#### Вправа «Так/Ні/Не знаю» (15 хв.)

**Мета:** розвинути уміння ідентифікувати гендерну нерівність.

**Матеріали:** три плакати з надписами «Так», «Ні», «Не знаю», картка з твердженнями, які ілюструють гендерну нерівність як явище.

**Методика проведення:** Ведучий у різних частинах кімнати прикріплює плакати з надписами «Так», «Ні», «Не знаю». Він по черзі зачитує твердження, пов'язані з гендерною нерівністю. Кожен має визначитися зі своїм ставленням до почутого (згоден / не згоден / вагається) і стати біля плакату з відповідним надписом.

#### Питання для обговорення:

- Чи легко / складно було виконувати вправу? З чим були пов'язані труднощі?
- Чому виникали розбіжності у судженнях?
- Як вплинула вправа на уявлення про гендерну нерівність?

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий самостійно підбирає твердження, стосовно яких є наукове обґрунтування того, що вони пов'язані з гендерною нерівністю. Учасники можуть мати нечіткі уявлення про це явище, тому під час обговорення кожного твердження ведучий висловлює аргументи на його захист. Наприклад: чоловікам має надаватися перевага при прийомі на керівну посаду; жінка може витратити менше сімейних грошей, оскільки заробляє менше, ніж чоловік; у вакансіях має бути чітко вказано «Робота для жінок» чи «Робота для чоловіків».

#### Вправа «Як досягти рівності» (35 хв.).

**Мета:** ознайомити з поняттями «гендерна дискримінація», «гендерна рівність», сприяти формуванню поведінки, орієнтованої на дотримання гендерної рівності.

**Матеріали:** картки із завданням до вправи, великі аркуші паперу за кількістю груп, роздатковий матеріал 3 за кількістю учасників.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників із запитаннями:

- Чи знайомі ви із поняттям «дискримінація»?
- Як розумієте поняття «дискримінація?»

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий дає визначення поняттю «дискримінація» (лат. discrimi-nato - розрізнення) – навмисне обмеження прав людини за певною ознакою - раса, вік, стать, національність, релігійні переконання, сексуальна орієнтація, стан здоров'я.

Ведучий наводить приклади проявів дискримінації.

Ведучий запитусь: у чому може полягати гендерна дискримінація? (порушення прав людини за а її статтю). Учасники об'єднуються в 2 групи. Ведучий пропонує уявити, що кожна група - це міні-парламент, який може вплинути на ситуацію в країні, де має місце дискримінація за статтю. Далі він пояснює, що обидві групи працюватимуть над пропозиціями щодо змін у суспільному житті, які можуть призвести до подолання гендерної дискримінації. Кожен член групи отримує по кілька карток з пропозиціями-твердженнями (на 1 картці – 1 пропозиція) і одну чисту картку, щоб за бажанням вписати власну пропозицію.

Орієнтовний перелік пропозицій (ведучий може запропонувати свій перелік):

- При зарахуванні жінок на роботу запитання «Ви заміжня?» і «Чи є у вас діти?» мають розглядатися як незаконні.
- Жінки повинні мати гарантоване право служити в армії.
- Жінки повинні мати гарантоване право працювати на високооплачуваній роботі.
- Держава має впроваджувати цільові програми підтримки жінок, що постраждали від сексуального насильства у родині.
- Жінки повинні мати гарантоване право висувати свої кандидатури в усі органи влади як на місцевому, так і національному рівнях.
- В оголошеннях про вакансії не повинна надаватися перевага одній статі (наприклад, запрошуються жінки...).
- Жінки повинні мати гарантоване право створювати організації, що відстоюють інтереси жінок.



- Жінки повинні мати гарантоване право на рівні з чоловіками обіймати керівні посади.
- У школі хлопчики і дівчатка повинні мати рівні можливості в одержанні трудових навичок, включаючи вміння шити, готувати їжу, працювати з технікою.
- Жінка не повинна вважатися більш відповідальною, ніж чоловік, за здоров'я всієї родини. Чоловік також може цим займатися.
- В рекламі про вирішення проблем зі здоров'ям роль «сімейних лікарів» мають виконувати як жінки, так і чоловіки.
- Жінка не повинна вважатися більш відповідальною за виховання дітей. Ця відповідальність повинна розподілятися між всіма дорослими членами родини.
- Жінка не повинна вважатися більш відповідальною, ніж чоловік, за готування їжі. Чоловік теж може це робити.
- В рекламі про ведення домашнього господарства роль «сімейних кухарів» мають виконувати як жінки, так і чоловіки.
- Жінка не повинна вважатися більш, ніж чоловік, відповідальною за чистоту в помешканні, прання одягу тощо. Чоловік теж може це робити.
- В рекламі про ведення домашнього господарства роль «прибиральників» мають виконувати як жінки, так і чоловіки.
- Дівчина має право вирішувати сама, мати їй інтимні стосунки з партнером, чи ні.
- Жінки мають право вибрати спосіб запобігання вагітності.
- Перебуваючи в близьких відносинах з жінкою, чоловік не повинен контролювати, як вона одягається.
- Перебуваючи в близьких відносинах з жінкою, чоловік не повинен контролювати, з ким вона проводить вільний час.

Ведучий роздає групам по великому аркушу паперу, розділеному на три колонки:

1. Перша колонка - потрібно обов'язково,
2. Друга - може бути/може не бути,
3. Третя – не важливо.

Ведучий пояснює правила: Кожен учасник має мовчки розкласти отримані картки на колонках. Далі, також мовчки, вони розглядають, куди поклали свої картки інші члени групи. Якщо не погоджуються з певним рішенням, то перевертають картку текстом донизу (перевертати картку можна тільки один раз). Для обговорення кожна група обирає спікера. Спікер бере по черзі картки, що переверталися, читає їх і запитує: «Хто й чому поклав картку в цю колонку? Хто й чому її перевернув?» (спочатку обґрунтовують ті, хто поклав картку першим). Після цього група теж приєднується до обговорення, намагаючись дійти згоди.

На останньому етапі виконання вправи учасники в загальному колі обговорюють пропозиції, які викликали розбіжності в групах.

#### **Питання для обговорення:**

- Чому виникли розбіжності?
- Чи вдалося дійти згоди?
- Як вплинула вправа на уявлення про гендерну рівність, гендерну дискримінацію?
- Як використаєте отриманий досвід у повсякденному житті?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий розповідає, що означає поняття «гендерна рівність», надає роздатковий матеріал 3 з відповідною інформацією.

Цю вправу можна провести в інший спосіб – учасники об'єднуються у 5 груп і обирають одну сферу, в якій порушуються права жінок (робота, відпочинок/захоплення, сім'я, навчання, приватне/інтимне життя). Кожній групі на великому аркуші паперу, розділеному на дві колонки («Порушення», «Заходи для усунення порушень»), необхідно написати декілька прикладів порушень прав жінок в обраній ними сфері, до кожного порушення - конкретний захід задля його усунення. Далі плакати передаються за часовою стрілкою, щоб інші групи дописали свої заходи. Результати роботи обговорюються у загальному колі.

#### **Питання для обговорення:**

- Як вплинула вправа на уявлення про гендерну рівність, гендерну дискримінацію?
- Як використаєте отриманий досвід у повсякденному житті?

## Вправа «Мішечок корисних речей» (10 хв.)

**Мета:** з'ясувати, що з того, що відбувалося під час заняття, учасники вважають найбільш корисним для себе.

**Матеріали:** мішечок, порожні паперові картки.

**Методика проведення:** Ведучий роздає учасникам по одній порожній паперовій картці, пропонує пригадати, що відбувалося під час заняття, і якомога лаконічніше розбірливо (бажано кількома словами) написати на отриманій картці відповідь на запитання «Що під час заняття було найбільш корисним?». Учасники заповнюють картки і викидають їх до мішечка. Далі ведучий пропонує кожному дістати з мішечка картку, прочитати написане і висловитися, чи є вказане для нього/неї теж корисним. Якщо вказане іншим не вважається учасником корисним, то він може озвучити те, що написав сам.

### ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Говорун Т.В., Кікінежді О.М. Гендерна психологія: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 308 с.

2. З матеріалів методичного посібника «Гендерні аспекти ВІЛ/СНІД» (ВБФ «Всеукраїнська мережа людей, які живуть з ВІЛ/СНІД»). - К., 2010.

3. Антологія гендерної теорії / Гапова Е., Усманова А. – Мн.: Проніми, 2000. – 383 с.

4. Берн Ш. Гендерная психология. Законы мужского и женского поведения. – СПб: Проим Евразнак, 2007. – 318 с.

5. Хадсон А., Айенси Л. Практика феминистских подходов. - К., 1995.- С.119-134.

6. Хейкай М.Н. Гендерные стереотипы и насилие против женщин // Гендер и культура: Гендерные стереотипы и насилие против женщин. - М., 1998. – 350 с.

7. Фурман А.В., Надвинична Т.Л. Основи гендерної рівності: Навчальний посібник. – Тернопіль, 2006. – 168 с.

8. Бендас Т.В. Гендерна психологія: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 431 с.

9. Практикум по гендерной психологии / По ред. И.С.Клециной. – СПб: Питер, 2003. – 479 с.

10. Основи теорії гендеру: навчальний посібник. – К., 2004. – 536 с.

11. Ильин Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. – СПб.: Питер, 2006. – 544 с.

12. [www.gender.ru](http://www.gender.ru)

13. [www.gender.unsver.kharkov.ua/russin/text.html](http://www.gender.unsver.kharkov.ua/russin/text.html)

## Роздатковий матеріал 1

### Поняття «стать» і «гендер»

Термін **«стать»** (sex) описує біологічні розбіжності між людьми, які визначаються генетичними особливостями побудови клітин, анатомо-фізіологічними характеристиками і дітородними функціями. Стать визначає біологічні відмінності, дані людині від народження.

Термін **«гендер»** (gender – англійською мовою – «рід») вказує на соціальний статус і соціально-психологічні характеристики особистості, що пов'язані зі статтю, але проявляються у взаємодії з іншими людьми. Якщо стать задається природною, то гендер конструюється соціально та зумовлений культурою суспільства в конкретний історичний період. Гендерні відмінності створені суспільством, вони передаються з покоління в покоління через систему виховання, навчання. Важливо розуміти, що гендерні ролі та норми відрізняються у різних культурах та змінюються. Отже, гендер — соціально-психологічна характеристика, набута у процесі соціалізації, що формує людину як чоловіка/жінку і значною мірою визначається особливостями культури, традицій, виховання, соціальними очікуваннями.

Вживання терміну «гендер» як синоніму слова «стать» є некоректним, тому що гендер — це соціальна роль, зумовлена статтю людини.

Приклад статевої ролі – тільки жінка може народжувати дитину.

Приклад гендерної ролі - піклування про немовлят. Саме жінка в силу своїх статевих дітородних функцій народжує дитину, годує її груддю (статева роль), але як жінка, так і чоловік, мають можливість дбати про новонароджену дитину. Однак у нашій культурі піклування про немовлят прийнято вважати переважно обов'язком жінки (гендерна роль).

## Роздатковий матеріал 2

### Гендерні ролі

**Гендерна роль** – розподіл праці, прав, обов'язків відповідно до статі; зразки поведінки жінок та чоловіків, які ґрунтуються на традиційних очікуваннях, прийнятих у конкретному суспільстві.

Людина не обирає, ким народитися – чоловіком чи жінкою. Однак саме стать починає визначати все її подальше життя. З дитинства дітей одягають по-різному, вчать їх різним моделям поведінки та очікують прояви різних емоцій (рухливості від хлопчиків та сором'язливості від дівчаток). Змалечку у хлопців і дівчат різні іграшки, а потім – різні обов'язки в родині. У такий спосіб сім'я й оточення закладають різні стандарти поведінки. Вони підтримуються всіма суспільними інституціями: дитячий садок, школа (через розвиток здібностей дівчат і юнаків у визначеному напрямі: дівчатам – рукоділля, а хлопцям – робота з технікою, спорт), армія, освітні заклади, державні установи. Не останню роль у цьому відіграє культура: книги, кінофільми, преса, телебачення. Так поступово формуються стереотипні ролі чоловіка і жінки (ми кажемо «справжня жінка» або «справжній чоловік»), які суспільство починає вважати вродженими, споконвічно властивими жінці або чоловікові з моменту народження. Насправді ж ми успадковуємо лише стать та статеву відмінність.

Існує так званий «подвійний стандарт» в очікуваннях суспільства стосовно поведінки чоловіків і жінок: соціально необмежена поведінка чоловіків та контроль над поведінкою жінок. Подвійний стандарт – це різні оцінки дії, вчинку, думки, залежно від того, кому вони належать – жінці чи чоловіку. Одна й та ж сама дія чоловіка і жінки може вважатися одночасно як моральною, так і аморальною, нормальною/ненормальною (наприклад, якщо в сім'ї рішення приймає чоловік – це нормальна поведінка, якщо жінка виконує цю роль – це тиск на чоловіка).

Гендерні ролі відрізняються в суспільствах та змінюються з часом. Хоча біологічна будова жінок Африки та США практично однакова, ролі, які покладає на них суспільство - абсолютно різні. Тобто, гендерні ролі спричинені не біологічною будовою жінок, а рівнем розвитку суспільства. Бути в суспільстві чоловіком або жінкою означає не просто мати ті чи інші анатомічні особливості, а ще й виконувати гендерно окреслені соціальні ролі. В той же час антропологи, етнографи й історики давно встановили відносність уявлень про «типовий чоловічий» / «типово жіночий» образ:

те, що в одному суспільстві вважається чоловічим заняттям (поведінкою, рисою характеру), в іншому може вважатися жіночим.

### Гендерні стереотипи

**Стереотип** – від грецьких слів: stereos – «твердий» і typos – «відбиток» - спрощене, схематичне, часто викривлене уявлення про щось або про когось.

**Гендерні стереотипи** – набір загальноприйнятих норм і суджень, які стосуються наявного становища чоловіків і жінок, норм їхньої поведінки, вчинків. Це те, що формується з дитинства (риси характеру, поведінка, мрії та сподівання), а потім видається за «природне».

Гендерні стереотипи створюють невидиму, але реально відчутну «скляну стелю», що заважає як чоловікам, так і жінкам, реалізовувати себе, обмежує їхні людські права. Кожний та кожна із нас, сприймаючи інших людей та їхню поведінку, часто спрощує або узагальнює картину. Наприклад, «всі чоловіки мають бути сильними», «жінки мають бути ніжними». Гендерні стереотипи проявляються в усіх сферах життя людини. Вони є досить стійкими. Однією з причин сильного впливу гендерних стереотипів та труднощів їх руйнування є те, що одна стать (найчастіше чоловіча) отримує більше переваг, ніж інша (частіше жіноча).

### Стереотипні уявлення про якості чоловіків і жінок

<b>Чоловіки</b>	<b>Жінки</b>
Емоційно витримані	Емоційно вразливі
Орієнтовані на працю в суспільстві	Орієнтовані на дім і сім'ю
Непохитні	Легко навіювані
Ділові	Працелюбні
Розуміються на техніці	Розуміються в мистецтві
Реактивні в гніві	Делікатні
Поводять себе як лідери	Схильні поступатися владою іншим
Самовпевнені	Потребують похвали
Логічний тип мислення	Образний тип мислення
Егоїстичні	Здатні до самозречення

Неусвідомлене слідування традиційним гендерним стереотипам обмежує самореалізацію і життєвий простір людини, погіршує якість життя і навіть його скорочує. Гендерні стереотипи стосовно чоловіків також мають негативний вплив на особистість чоловіка. Одним із компонентів чоловічої ролі вважається норма успішності/статусу. Вона означає, що цінність чоловіка визначається величиною його заробітку й успішністю на роботі. Думка, що головний обов'язок чоловіка в сім'ї - справно приносити більшу зарплату, негативно впливає на виконання ним батьківських функцій, адже, за стереотипом мислення, він повинен майже весь свій час присвячувати роботі, щоб відповідати цим очікуванням (мірою зростання доходів батька його участь у вихованні дітей значно скорочується). Якщо чоловіки не досягають норми успішності / статусу, у них може розвинутиися компенсаторна мужність, завдання якої - компенсація почуття неспроможності у професійній та економічній сферах. Проявом такої поведінки є емоційна й фізична жорсткість, підпорядкування жінок і поведінка, пов'язана з ризиком (носіння зброї, вчинення злочинів).

## Роздатковий матеріал 3

### Гендерна дискримінація й гендерна рівність

Гендерні стереотипи обмежують права людини і ведуть до **гендерної дискримінації** (лат. *discriminatio* – розрізнення) – навмисне обмеження прав людини за певною ознакою - раса, вік, стать, національність, релігійні переконання, сексуальна орієнтація, стан здоров'я). Особливо це позначається на правах жінок. Гендерний стереотип підтримує міф про те, що головне призначення жінки – бути матір'ю, хатньою господинею, подобатися чоловікові (хоча існують жінки, для яких робота і кар'єра така є цінними, як і для чоловіків).

**Сексизм** - ідеологія, що визнає перевагу чоловіків над жінками.

В наші дні жінки формально отримали рівні права з чоловіками. Суспільство юридично оформило й узаконило цю рівність. Поступово зникає головна причина, яка тримала жінок у покорі, - економічна залежність від чоловіка. Часто жінка заробляє стільки ж, або й більше, ніж чоловік; він вже не є основним годувальником родини. Втім, і сьогодні високооплачувану і престижну роботу здебільшого мають чоловіки. Статистика свідчить, що за рівнозначну роботу жінка одержує менше, ніж чоловік (не тільки в Україні, але й в інших країнах світу). В той же час домашнім господарством займається, як правило, жінка, що завдає їй подвійного навантаження.

Гендерна рівність означає відсутність дискримінації за статтю, в можливостях і розподілі ресурсів чи вигод, в доступі до послуг будь якої особи.

Гендерна рівність як право людини була вперше зафіксована у 1948 році в Універсальній Декларації про Права Людини, а в 1979 році - в Конвенції про Усунення всіх форм дискримінації проти жінок.



## Виділяють кілька груп гендерних стереотипів

### 1. Стереотипи маскулінності/фемінності.

Маскулінності приписуються «активно-творчі» характеристики, інструментальні риси характеру – такі, як активність, домінантність, впевненість у собі, агресивність, логічне мислення, здатність до лідерства. Маскулінність пов'язується з міцною статурою, розвиненими м'язами. Фемінність розглядається як «пасивно-репродуктивна» основа, що проявляється в експресивних особистісних характеристиках – таких, як залежність, турботливість, тривожність, низька самооцінка, емоційність. Фемінність асоціюється з тендітністю, стрункістю.

2. Стереотипні уявлення про розподіл сімейних та професійних ролей між чоловіками та жінками.

Для жінки найбільш значущими соціальними ролями прийнято вважати роль домогосподарки, матері, на неї покладається відповідальність за взаємини в сім'ї. Чоловікам приписується включення у суспільне життя, професійний успіх, відповідальність за матеріальне забезпечення сім'ї. Чоловіків оцінюють за професійними успіхами, соціальним статусом, а жінок — за господарськими вміннями, наявністю сім'ї та дітей.

### 3. Стереотипи стосовно специфіки змісту праці.

За традиційними уявленнями, жіноча праця повинна носити обслуговуючий характер. Жінки частіше працюють у сфері торгівлі, охорони здоров'я, освіти, соціальної роботи. Для чоловіків можлива творча і керівна робота.

## Твердження

1. Дівчатка слухняніші, ніж хлопчики.
2. Дівчатка гуманніше ставляться до довілля (тварин, природи).
3. Хлопчики краще можуть вирішити проблемну ситуацію і мислять логічніше.
4. Для хлопчиків важливо виділитись з-поміж інших.
5. Хлопчики здібніші в математиці та природничих науках, дівчатка — у гуманітарних.
6. Дівчатка більш чутливі, беруть близько до серця біль і страждання інших.

7. Дівчатка вміють краще висловлювати свої думки, ніж хлопці.
8. Дівчатка більше прив'язані до дому і батьків, ніж хлопчики.
9. Хлопчики краще орієнтуються в просторі і на незнайомій території.
10. Хлопчики агресивніші за дівчаток.
11. Дівчатка менш активні в спорті та іграх.
12. Дівчатка більш комунікабельні, ніж хлопчики.
13. Дівчатка ласкавіші і поблажливіші за хлопців.
14. Дівчаток легше переконати, ніж хлопчиків.
15. Хлопчики винахідливіші у використанні предметів та інструментів.
16. Дівчатка боязкіші і тривожніші за хлопчиків.
17. Дівчатка частіше страждають від уявних комплексів неповноцінності, ніж хлопчики.
18. Дівчатка рідше змагаються між собою в силі та спритності.
19. Хлопчики схильні до творчої праці, а дівчатка краще справляються з монотонною роботою.

### **Відповіді**

1. У дитинстві дівчатка бувають слухнянішими, оскільки змалку їх привчають до того, що вони, як майбутні мами, мають бути чемними і гідними наслідування.
2. Все залежить від навчіння, а не від статевої належності - хлопчики й дівчатка можуть стати і байдужими, і добрими людьми - такими, якими їх виховали.
3. Це не так. Дівчатка можуть розв'язувати складні завдання (проблеми) не гірше за хлопчиків.
4. Статевих відмінностей немає. До 10—12 років дівчатка розвиваються швидше. І тому іноді випереджають хлопчиків у прагненні виділитись серед ровесників. Пізніше вже хлопчики починають перейматися подібними проблемами.
5. Дівчатка і хлопчики мають однакові здібності, все залежить від того, на які професії їх орієнтують. Раніше вважали, що в математиці хлопчики досягають вищих результатів, ніж дівчата. Проте дослідження не виявили великої різниці між ними.

6. Як дівчатка, такі хлопчики, чутливі до дисгармонії в стосунках, болісно переживають сварки в сім'ї, особливо батьків. Хлопчики часто роблять вигляд, що їм байдуже, оскільки їх вчать, що чоловік повинен володіти своїми почуттями.

7. До 10—13 років різниця незначна, потім у більшості випадків дівчатка усно і письмово висловлюють свої думки чіткіше за хлопців, оскільки більше орієнтуються на самовдосконалення в освоєнні гуманітарних знань.

8. Дівчаток більше залучають до домашніх справ.

9. Хлопчики можуть краще орієнтуватися в просторі, тому що з дитинства їх привчають до самостійності та пошукової активності.

10. Хлопчики стають більш агресивними в підлітковому віці, оскільки така поведінка часто заохочується однолітками.

11. Не встановлено різниці в рівнях активності хлопчиків і дівчаток. Хлопчики галасливіші та невгамовніші тільки тому, що подібну поведінку дівчаток не схвалюють.

12. Хлопчики також комунікабельні.

13. До відповідного віку важко діагностувати різницю між хлопчиками й дівчатками у вияві співчуття чи симпатії. З дорослішанням хлопчики соромляться виявляти ніжні почуття до інших.

14. З віком від хлопчиків вимагають переважно індивідуальних рішень, а від дівчаток — колективних. Тому дівчатка часто демонструють більшу поступливість до думки іншого.

15. До відповідного віку хлопчики і дівчата однакові. Диференціація їхніх умінь і навичок відбувається з дорослішанням під впливом соціального оточення, яке орієнтує дівчаток на обслуговування, емоційну підтримку, а хлопчиків – на оволодіння предметами та інструментами.

16. Дівчатка не такі боязкі, як багатьом здається. Вони можуть бути сильнішими й рішучішими, ніж хлопчики, проте часто демонструють свої страхи як свідчення своєї жіночності.

17. У дівчаток з'являються комплекси неповноцінності, пов'язані із зовнішністю, а у хлопчиків — з фізичною силою та спритністю.

18. У цьому сенсі ні в кого немає переваг. Все залежить від особистості. Змагаються і вимірюють силу як хлопчики, так і дівчатка.

19. Немає різниці між хлопчиками і дівчатками. У кого більше креативних здібностей, той краще виконує нестандартні завдання, у кого менше — надає перевагу рутинній діяльності.

## ТЕМА: «ПОПЕРЕДЖЕННЯ НАСИЛЬСТВА»

**Мета:** підвищити рівень знань про проблему насильства, його негативні наслідки; сформувати навички відповідальної поведінки.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі аркуші паперу, папір формату А4, маркери різних кольорів, кольорові стікери, скотч, плакат з переліком видів насильства, картки із завданням до вправи «Насильство чи ні?», 5 аркушів паперу різних кольорів з переліком видів насильства, картки з твердженнями до вправи «П'ять варіантів» відповідно до кількості учасників; плакат із визначенням понять «віктимна поведінка» і «віктимізація», картки із завданням до вправи «Асертивна поведінка» для кожного учасника, плакат із визначенням поняття «асертивна поведінка», картки формату А4 з переліком органів/служб/організацій, до яких можна звернутися по допомогу, роздаткові матеріали для кожного учасника.

**Тривалість заняття** – 3 год. 30 хв. (70 хв. + 70 хв. + 70 хв.).

### ХІД ЗАНЯТТЯ

#### Вправа на активізацію рухової активності «Привітання» (5 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Методика проведення:** Ведучий запрошує учасників вільно стати в частині кімнати, де є достатньо простору для руху, і пропонує підходити один до одного, щоб привітатися за руку, промовляючи лише «Привіт! Як твої справи?», але за умови, що звільнити свою руку можна лише після того, як другою рукою кожен почне вітатися ще з кимсь іншим із групи. Таким чином забезпечується безперервність контакту.

#### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Вправа має виконуватися у швидкому темпі.

**Повідомлення теми і мети заняття.**

#### Вправа «Насильство чи ні?» (35 хв.)

**Мета:** з'ясувати уявлення учасників про небезпечність ситуації насильства

**Матеріали:** плакат з переліком видів насильства, роздатковий матеріал 1.

**Методика проведення:** Ведучий об'єднує учасників у 3 групи, кожна з яких обирає картку з описом життєвої ситуації. Учасники мають ознайомитися з ситуацією і визначити, у чому полягає її небезпечність, чи пов'язана вона зі скоєнням насильства.

### **Орієнтовний опис ситуацій:**

#### **Ситуація 1**

Хлопець і дівчина стоять біля входу в під'їзд.

Він: «Знайомі поїхали на дачу, залишили ключ від квартири мені, ходімо зі мною, потусуємось».

Вона: «Знаю я тебе, знову чіплятися почнеш...».

Він: «Ну чого ти ламаєшся?».

Вона: «Чого це я ламаюсь? Просто не хочу!».

Хлопець хапає її за руку і тягне в під'їзд силою.

Він: «Я сказав, пішли до мене!».

#### **Ситуація 2**

Хлопець зустрів у провулку свого колишнього однокласника, який повертався з вечірки у нетверезому стані.

Хлопець: «О, привіт! Бачу, що гарно погуляв! А в мене якраз гроші закінчились, позич, не будь жадноюю!».

Однокласник: «Привіт! В мене зараз нічого немає».

Хлопець: «Що мені твоє «Привіт»? Гроші давай!».

Однокласник: «Немає в мене».

Хлопець: «Ти зі мною ще й сперечатися вирішив?!».

Хлопець вдарив колишнього однокласника по обличчю, вихопив рюкзак і втік геть.

#### **Ситуація 3**

Дівчина повертається додому одна пізно ввечері. Дорогою зустрічає знайому своєї подруги.

Знайома: «Привіт! Чого минаєш і не вітаєшся?».

Дівчина: «Привіт!», - і йде далі.

Знайома: «Чекай! Є «тема». Так це ти мене обізвала «коровою» у розмові з моїми друзями? Мені все розповіли!».

Дівчина: «Ні, я не робила цього! Я тебе ледь знаю!».

Знайома: «Не відпирайся! Це ти! Ти нарвалася на неприємності».

Дівчина: «Будь ласка, повір, це не я. Я взагалі ні з ким про тебе не говорила».

Знайома: «Досить балачок! Проси пробачення!».

Вона хапає дівчину за куртку, починає її трясти й бити.

Після обговорення ситуацій у малих групах учасники проводять обговорення у спільному колі.

#### **Питання для обговорення:**

- Чи небезпечною є ситуація, і чим?
- Чи у ситуації має місце заподіяння насильства? Якщо так, то у чому воно полягає й відносно кого вчинене?

#### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий демонструє плакат з вказаними видами насильства, дає визначення його різновидам і надає учасникам роздатковий матеріал 1.

### **Вправа «П'ять варіантів» (30 хв.)**

**Мета:** закріпити знання учасників про ознаки різних видів насильства.

**Матеріали:** 5 аркушів паперу різних кольорів з надписами «Фізичне насильство», «Сексуальне насильство», «Психологічне насильство», «Економічне насильство», «Не насильство», картки з твердженнями відповідно до кількості учасників, скотч.

**Методика проведення:** Ведучий прикріплює до дошки 5 аркушів паперу різних кольорів з надписами «Фізичне насильство», «Сексуальне насильство», «Психологічне насильство», «Економічне насильство», «Не насильство» і роздає кожному учасникові по картці з твердженням. Вони мають визначити, чи пов'язане твердження з насильством (якщо так, то з яким саме видом) і прикріпити картку до дошки біля відповідного надпису.

### **Орієнтовний перелік тверджень:**

Погрожувати ножем

Вдарити по обличчю

Обмежувати в їжі

Примусити до статевого акту

Наполегливо пропонувати алкогольний напій

Побити

Принизити, образити

Підглядати за тим, хто миється в душі, переодягається

Замкнути в кімнаті

Наполегливо пропонувати сигарети

Відняти гроші

Вказувати другові на те, що він був неправий

Накричати

Назвати «ідіотом»

Вщипнути за сідницю

Поставити двійку за домашнє завдання

Вжити до іншого нецензурну лексику

Учасники по черзі виходять до дошки, зачитують твердження, обґрунтовують своє рішення і за допомогою ведучого скотчем прикріплюють картку до дошки біля кольорового аркушу паперу з відповідним надписом.

### **Питання для обговорення:**

- Яке з тверджень виявилось найбільш спірним?
- За якими ознаками визначається вчинення насильства?
- Чи буває так, що, ображаючи когось або застосовуючи якісь інші дії щодо людей, які нас оточують, ми навіть не задумуємося, що чинимо насильство?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Бажано обрати папір не дуже яскравих кольорів, щоб було добре видно надписи, і прикріпити аркуші до дошки один під одним (у стовпчик), щоб учасникам було зручніше прикріплювати свої картки біля відповідних надписів.

## **ПЕРЕРВА**

### **Вправа «Наслідки насильства» (30 хв.)**

**Мета:** визначити наслідки вчинення насильства.

**Матеріали:** 4 маркери, 4 аркуші паперу формату А1, скотч, роздатковий матеріал 2.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників із запитанням: Коли чиниться насильство над іншою людиною, чи замислюються над шкодою, що може бути їй завдана?

Далі ведучий об'єднує учасників у 4 групи і дає завдання:

першій групі – визначити, які наслідки матиме для людини вчинення над нею фізичного насильства;

другій групі – визначити наслідки психологічного насильства;

третьої групі – визначити наслідки сексуального насильства;

четвертій групі - визначити наслідки економічного насильства.

Групи отримують по маркеру й аркушу паперу формату А1, де протягом 10 хвилин мають написати основні наслідки насильства. Потім представники груп по черзі презентують результати роботи за допомогою підготовлених групами плакатів, які прикріплюються до дошки.

#### **Питання для обговорення:**

- Які з перелічених наслідків насильства вважаєте найбільш тяжкими для постраждалої особи?
- Які наслідки має насильство для того, хто його вчинив?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий надає учасникам індивідуальний наочний матеріал (роздатковий матеріал 2) і розповідає про наслідки вчинення насильства.



## Вправа для відпочинку «Пір'інки» (5 хв.)

**Мета:** забезпечити короткий відпочинок під час заняття.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників зі словами: Почніть, будь ласка, ходити по кімнаті. Відчуйте свої ступні, ноги, свої руки, кінчики пальців рук, свої плечі, голову. Тепер уявіть, що ви перетворилися на маленькі легкі пір'інки. Учасники протягом 1-2 хвилин ходять по кімнаті. Далі ведучий дає такі вказівки: Почніть рухатися по кімнаті так, щоб продемонструвати танок пір'інок, підхоплених вітром. Іноді вони крутяться, іноді летять низько над підлогою, іноді високо злітають. Подумайте, як ви можете зобразити легкість пір'інок. Можете говорити про себе: «Я легкий, як пір'інка, я можу рухатися дуже легко». Учасники рухаються 2 хвилини. Ведучий на завершення дає вказівку: А зараз пір'інки мають поступово уповільнити танець і полетіти на свої місця.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Не дивлячись на те, що учасники можуть виявити сором'язливість під час виконання вправи і реагувати захисним сміхом, вправа забезпечить відпочинок завдяки руховій активності і зміні виду діяльності.

## Вправа «Як не стати жертвою насильства» (35 хв.)

**Мета:** з'ясувати уявлення учасників про можливості протидії насильству, охарактеризувати віктимну поведінку.

**Матеріали:** 2 маркери чорного кольору і 2 маркери червоного кольору, 2 аркуші паперу формату А1, плакат із визначенням поняття «віктимна поведінка» і «віктимізація», скотч.

**Методика проведення:** Ведучий об'єднує учасників у 2 групи і дає завдання протягом 7 хвилин чорним маркером на отриманому аркуші паперу формату А1 написати перелік основних правил щодо того, як уникнути насильства і не стати його жертвою. Далі групи міняються виготовленими плакатами і позначають маркером червоного кольору ті правила, які вважають найкориснішими. По завершенню виконання завдання групи представляють і коментують результати роботи одна одної.

### Питання для обговорення:

- Які правила найбільш ефективні?
- Які найбільш складно застосувати?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому бажано навести приклади формулювання правил з використанням дієслів наказового способу, наприклад, «дій», «роби», підходити до учасників і допомагати їм виконувати завдання.

Ведучий підсумовує, називаючи, наприклад, такі правила:

Чітко висловлюй свою незгоду, якщо не бажаєш щось виконувати.

Застережливо стався до малознайомих людей.

Якщо є ризик потрапити в неприємну ситуацію, заручися чиею підтримкою.

Якщо тебе провокують, принижують, ображають, краще відмовся від спілкування, вийди із ситуації.

### **Далі ведучий звертається до учасників із запитаннями:**

- Як ви вважаєте, чи можуть бути людині притаманні якісь характеристики, що провокують вчинення насильства над нею?
- Чи зустрічалися з поняттям «віктимна поведінка»? Що воно означає?

Ведучий прикріплює до дошки плакат і розкриває поняття «віктимна поведінка», «віктимізація».

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучому варто надати визначення понять зрозумілою для учасників мовою, навести приклади.

Віктимна поведінка – поведінка потенційної жертви насильства, що провокує насильство.

Віктимізація - процес перетворення людської індивідуальності в жертву. Про явище віктимізації йдеться у випадку постійного насильства (наприклад, насильство в сім'ї).

### **Питання для обговорення:**

- Чи притаманні вам якісь ознаки віктимної поведінки?
- Що було для вас корисним під час виконання вправи та її обговорення?

## ПЕРЕРВА

### Вправа «Асертивна поведінка» ( 30 хв.)

**Мета:** охарактеризувати особливості асертивної поведінки.

**Матеріали:** картки із завданням до вправи відповідно до кількості учасників, плакат із визначенням поняття «асертивна поведінка», роздатковий матеріал 3.

**Методика проведення:** Ведучий роздає учасникам по картці, де зазначено один із можливих варіантів завдання (іх 4, тому над одним завданням будуть одночасно індивідуально працювати декілька учасників):

1) Хтось підходить до тебе надто близько, порушуючи особистий простір.

2) Хтось погрожує: «Якщо ти не даси мені свій мобільний телефон, то я ...».

3) «Хтось намагається перебільшити твою відповідальність: «Тільки ти можеш мене виручити і позичити гроші, бо ти – моя єдина надія».

4) Хтось намагається нав'язати тобі почуття провини: «Ти будеш винен, якщо не позичиш мені гроші, бо мене за борг поб'ють чи я заподію щось собі».

Ведучий пропонує кожному подумати над тим, як варто себе поводити у ситуації, вказаній на картці. Об'єднує учасників у 4 групи згідно з завданнями, щоб вони обмінялися своїми міркуваннями і визначили ті варіанти поведінки, які вважають найефективнішими. Результати виконання вправи обговорюються у загальному колі – представники від груп по черзі читають завдання і презентують результати роботи.

#### Питання для обговорення:

- Щодо яких варіантів поведінки виникали найгостріші дискусії?
- Що нам заважає ефективно реагувати на намагання інших людей змусити нас до певних дій в їхніх інтересах?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує можливі варіанти поведінки у ситуаціях, коли одна особа намагається вплинути на іншу, змушуючи її до певної дії у власних інтересах:

«Заїжджена платівка» - одна фраза повторюється спокійно й монотонно, без пояснень: «Я не буду цього робити».

Базовий спосіб - пряме повідомлення про почуття, наміри: «Я хочу піти негайно, мені це не подобається».

Емпатійний спосіб - визнання почуттів іншої людини і повідомлення власної позиції: «Я знаю, що вам неприємно, але я хочу звідси піти».

Ведучий підкреслює: «Ми маємо право відмовити, не відчуваючи почуття провини. І маємо право не пояснювати своїх мотивів. Якщо пояснюємо, то необхідно це робити чітко і лаконічно, не вдаючись до зайвої деталізації».

Далі ведучий звертається до учасників із запитаннями: Чи знайоме вам поняття «асертивна поведінка»? Що воно означає?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий прикріплює до дошки плакат і розкриває поняття «асертивна поведінка».

Assert в перекладі з англ. - заявляти, відстоювати, наполягати на своєму.

Асертивна поведінка - поведінка при спілкуванні, яка характеризується упевненістю у своїх правах і цінностях (The Social Work Dictionary / by Robert L. Barker, 1995).

Людина з такою поведінкою чітко усвідомлює власні права і цілі, але при цьому також враховує права і цілі інших людей.

Асертивність - якість особистості, яка виявляється у свідомому прийнятті вимог інших без страху, невпевненості, напруги, іронії та інших форм нападу на суперника. Це здатність людини не залежати від зовнішніх впливів та оцінок, самостійно регулювати власну поведінку і відповідати за неї: Я існую не для того, щоб відповідати твоїм очікуванням; ти існуєш не для того, щоб відповідати моїм очікуванням.

Ведучий надає учасникам роздатковий матеріал 3 для домашнього опрацювання.

## Вправа «До кого звернутися?» (30 хв.)

**Мета:** надати знання про правовий захист від насильства і можливості отримання допомоги.

**Матеріали:** фліп-чарт, маркери, картки формату А4 із переліком органів/служб/організацій, до яких можна звернутися по допомогу, роздаткові матеріали 4, 5.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників із запитаннями:

- Чи передбачена в українському законодавстві відповідальність за насильницькі дії?
- Чи захищає законодавство права жертв насильства?

Далі ведучий розкриває поняття «попередження насильства» (попередження насильства – це система соціальних та спеціальних заходів, спрямованих на усунення причин та умов, які сприяють вчиненню насильства, що готується або вже почалося, притягнення до відповідальності осіб, винних у вчиненні насильства, а також медико-соціальна реабілітація жертв) і розповідає про законодавче підґрунтя захисту від насильства.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

З огляду на складність теми і великий об'єм інформації, розповідаючи про законодавче підґрунтя захисту від насильства, ведучому варто використовувати наданий учасникам наочний матеріал – роздатковий матеріал 4.

Ведучий підсумовує: На підставі Кримінального Кодексу України проти кривдника можна порушити кримінальну справу в тих випадках, коли його дії відповідають визначеним формам насильства.

**Ведучий звертається до учасників із запитанням:**

- До кого можна звернутися у разі, якщо зазнав насильства?

Відповіді записує на фліп-чарті.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ймовірно, що учасники не знають, які заклади і служби уповноважені надавати допомогу, тому необхідно записувати усі відповіді (наприклад, «звернуся до друзів», «до вихователя свого інтернату» тощо).

Ведучий на фліп-чарті схематично зображає людину і прикріплює картки формату А4 із вказаними органами/службами/організаціями, до яких можна звернутися по допомогу (служба у справах дітей; органи опіки і піклування; кримінальна міліція у справах дітей; міліція; центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді; медичні установи; органи освіти; громадські організації; притулки для дітей; кризові центри; центри медико-соціальної реабілітації жертв насильства в сім'ї; органи виконавчої влади; органи місцевого самоврядування).

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: Якщо насильство є у нашому житті чи ми відчуваємо, що воно може статися, не потрібно це приховувати, сподіваючись подолати ситуацію самотужки. Щоб не стати жертвою насильства, краще його вчасно попередити.

Ведучому загалом необхідно пам'ятати, що більшість молодих людей зазнали того чи іншого виду насильства, тому необхідно їх орієнтувати не на спогади про минуле, а націлювати на те, щоб у майбутньому вони, по-перше, уникали таких ситуацій самі, по-друге, намагалися не чинити насильства стосовно інших та усвідомлювали відповідальність за насильницькі дії.

Ведучий надає учасникам роздатковий матеріал 5.

## **Вправа «Світ без насильства» (10 хв.).**

**Мета:** позитивно завершити заняття.

**Матеріали:** аркуш паперу формату А1, маркери, скотч.

**Методика проведення:** Ведучий пропонує учасникам виконати груповий малюнок «Світ без насильства». Кожен підходить до дошки, де прикріплено великий аркуш паперу, і малює те, що асоціюється з темою малюнку.

## **ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА**

1. Закон України «Про попередження насильства в сім'ї» 2789-14 від 01.01.2009.
2. Запобігання і протидія насильству в сім'ї: Методичні рекомендації для соціальних працівників. – К.: ДЦССМ, 2004. – 192 с.
3. Система захисту дітей від жорстокого поводження: Навчально-методичний посібник / За ред.: К.Б. Левченко, І.М.Т рубавіної. – К.: Держсоцслужба, 2005. – 396 с.
4. Фопель К. – Энергия паузы. Психологические игры и упражнения. Практическое пособие. Доступно з <http://ilikebooks.ru/25585-fopel-k-yen-ergiya-pauzy-psixologichesk-ie-igry-i.html>
5. Гиппенрейтер Ю.Б. Общаться с ребенком. Как? - М.: ЧеРо, 1998.
6. Популярная психология для родителей / Под.ред. Спиваковой А.С. - СПб.: Союз, 1997.
7. Фопель К. Психологические группы. - М.: Генезис, 2005.

## Роздатковий матеріал 1

### Види насильства

Із Закону України «Про попередження насильства в сім'ї» 2789-14 від 01.01.2009

**насильство** в сім'ї - будь-які умисні дії фізичного, сексуального, психологічного чи економічного спрямування одного члена сім'ї по відношенню до іншого члена сім'ї, якщо ці дії порушують конституційні права і свободи члена сім'ї як людини та громадянина і наносять йому моральну шкоду, шкоду його фізичному чи психічному здоров'ю;

**фізичне насильство** в сім'ї - умисне нанесення одним членом сім'ї іншому члену сім'ї побоїв, тілесних ушкоджень, що може призвести або призвело до смерті постраждалого, порушення фізичного чи психічного здоров'я, нанесення шкоди його честі і гідності;

**сексуальне насильство** в сім'ї - протиправне посягання одного члена сім'ї на статеву недоторканість іншого члена сім'ї, а також дії сексуального характеру по відношенню до неповнолітнього члена сім'ї;

**психологічне насильство** в сім'ї - насильство, пов'язане з дією одного члена сім'ї на психіку іншого члена сім'ї шляхом словесних образ або погроз, переслідування, залякування, якими навмисно спричиняється емоційна невпевненість, нездатність захистити себе та може завдаватися або завдається шкода психічному здоров'ю;

**економічне насильство** в сім'ї - умисне позбавлення одним членом сім'ї іншого члена сім'ї житла, їжі, одягу та іншого майна чи коштів, на які постраждалий має передбачене законом право, що може призвести до його смерті, викликати порушення фізичного чи психічного здоров'я;

**жертва насильства** в сім'ї - член сім'ї, який постраждав від фізичного, сексуального, психологічного чи економічного насильства з боку іншого члена сім'ї.



## Роздатковий матеріал 2

### Наслідки вчинення насильства

#### Можливі наслідки вчинення фізичного насильства:

- Розлад сну, апетиту
- Травми та інші проблеми зі здоров'ям
- Залишення сім'ї
- Спроби самогубства
- Проблеми в стосунках з іншими людьми
- Проблеми з навчанням
- Агресивність
- Підвищена тривожність

#### Можливі наслідки вчинення психологічного насильства:

- Особа вважає себе невдахою, поганою, зайвою
- Має проблеми у спілкуванні, конфліктує з іншими людьми
- Страждає від низької самооцінки та комплексу неповноцінності
- Може скоїти самогубство

#### Можливі наслідки вчинення сексуального насильства:

- Особа відчуває сором, провину, тривогу, страх, біль
- Знаходиться у депресивному стані
- Робить спроби самогубства
- Утікає з дому
- Може заразитися на ІПСШ та ВІЛ-інфекцію
- Може завагітніти
- Може отримати травми статевих органів
- Може набути проблем у сфері сексуального життя (численні статеві зв'язки, уникання статевих контактів взагалі)
- Починає вживати наркотики та алкоголь

#### Можливі наслідки вчинення економічного насильства:

- Проблеми в стосунках з іншими людьми через недовіру до них
- Проблеми з навчанням
- Агресивність, тривожність
- Проблеми зі здоров'ям через неналежний догляд та відсутність умов для здійснення гігієнічних процедур

## Роздатковий матеріал 3

**Асертивна поведінка** – поведінка, яка передбачає неагресивне задоволення своїх справедливих вимог і протидію спробам застосування маніпуляцій іншими особами. Вона дозволяє висловлювати свою думку, не боячись заперечувати, і, водночас, не обмежувати права інших людей. Людина, яка поводить асертивно, здатна чітко й ясно висловлюватися щодо власних потреб. Її вирізняє позитивне ставлення до інших людей та адекватна самооцінка. Така людина досить впевнена в собі, але уміє слухати інших, здатна йти на компроміс.

### Правила асертивної поведінки

Мануель Сміт сформулював правила асертивної поведінки в книзі «Тренінг впевненості в собі»:

**1. Я маю право оцінювати власну поведінку, думки й емоції і відповідати за їх наслідки.**

Хибна думка: «Я не повинен незалежно від інших оцінювати себе і свою поведінку. Насправді оцінювати й обговорювати мою особистість в усіх випадках повинен не я, а хтось більш досвідчений і авторитетний».

**2. Я маю право не вибачатися і не пояснювати свою поведінку.**

Хибна думка: «Я відповідаю за свою поведінку перед іншими людьми, бажано, щоб я звітував перед ними і пояснював все, що я роблю, вибачався перед ними за свої вчинки».

**3. Я маю право самостійно вирішити, чи відповідаю я взагалі або до якоїсь міри за вирішення проблем інших людей.**

Хибна думка: «У мене більше зобов'язань щодо інших людей, ніж до себе».

**4. Я маю право змінити свою думку.**

Хибна думка: «Якщо я вже висловив свої погляди, ніколи не треба їх змінювати».

**5. Я маю право помилятися і відповідати за свої помилки.**

Хибна думка: «Я не повинен помилятися, а якщо я зроблю якусь помилку, я повинен відчувати себе винним».

**6. Я маю право сказати: «Я не знаю».**

Хибна думка: «Бажано, щоб я зміг відповісти на будь-яке запитання».

**7. Я маю право бути незалежним від доброзичливості інших і від їх хорошого ставлення до мене.**

Хибна думка: «Бажано, щоб усі люди до мене добре ставилися, щоб мене любили, я цього потребую».

**8. Я маю право приймати нелогічні рішення.**

Хибна думка: «Бажано, щоб я був лише раціональним, бо розумне лише те, що логічне».

**9. Я маю право сказати: «Я тебе не розумію».**

Хибна думка: «Я повинен «читати думки» оточуючих. Якщо я не буду цього робити, мене ніхто не буде любити».

**10. Я маю право сказати: «Мене це не цікавить».**

Хибна думка: «Я повинен намагатися уважно й емоційно ставитися до всього, що відбувається у світі, інакше я – черствий, байдужий».

## Роздатковий матеріал 4

### Правовий захист від насильства

**Попередження насильства** – система соціальних та спеціальних заходів, спрямованих на усунення причин та умов, які сприяють вчиненню насильства, що готується або вже почалося, притягнення до відповідальності осіб, винних у вчиненні насильства, а також медико-соціальна реабілітація жертв.

**Міжнародні правові документи, спрямовані на попередження насильства над жінками:**

- Загальна декларація прав людини, 10.12.1984
- Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації по відношенню до жінок, 18.12.1979
- Міжнародний пакт про цивільні і політичні права, 16.12.1966.
- Зобов'язання, взяті Україною після Четвертої Всесвітньої конференції ООН з питань становища жінок, 1995

В українському правовому полі прийнято ряд законодавчих та нормативно-правових документів, які захищають права людини від насильства в сім'ї.

**Конституція України** гарантує охорону й захист прав, свобод та інтересів людини:

- право захищати своє життя і здоров'я, життя і здоров'я інших людей від протиправних посягань (ст. 27);
- право на звернення до державних інституцій (ст. 40);
- право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю (ст. 41);
- право на житло (ст. 47);
- принцип рівності кожного з подружжя у правах і обов'язках в шлюбі та сім'ї (ст. 51);
- права та свободи людини і громадянина захищатися судом (ст. 55);
- право знати свої права та обов'язки (ст. 57).

**Кодекс про шлюб та сім'ю України** визначає правові норми у сфері сімейних та родинних відносин. Відповідні статті:

- межі правового впливу на сферу сімейних та родинних відносин (ст. 2);
- принцип рівноправності громадян у сімейних стосунках (ст. 4);
- рівність обов'язків подружжя (ст. 20).

**Кримінальний Кодекс України** передбачає притягнення насильника до кримінальної відповідальності:

- ст. 115 «Умисне вбивство»
- ст. 116 «Умисне вбивство, вчинене в стані сильного душевного хвилювання»
- ст. 119 «Вбивство через необережність»
- ст. 120 «Доведення до самогубства»
- ст. 121 «Умисне тяжке тілесне пошкодження»
- ст. 122 «Умисне середньої тяжкості тілесне пошкодження»
- ст. 123 «Умисне тяжке тілесне пошкодження, заподіяне у стані сильного душевного хвилювання»
- ст. 125 «Умисне легке тілесне пошкодження»
- ст. 126 «Побої та мордування»
- ст. 127 «Катування»
- ст. 128 «Необережне тяжке чи середньої тяжкості тілесне пошкодження»
- ст. 129 «Загроза скоєння вбивства»
- ст. 152 «Зґвалтування»
- ст. 153 «Насильницьке задоволення статевої пристрасті неприродним способом»
- ст. 155 «Статеві зносини з особою, яка не досягла статевої зрілості»
- ст. 194 «Умисне знищення або пошкодження майна»
- ст. 195 «Погроза знищення майна».

**Закон України «Про попередження насильства в сім'ї», 15.11.2001**

**Закон України “Про охорону дитинства”** ст.10 „Право на захист від усіх форм насильства”.

**Служби й організації, до яких можна звернутися по допомогу:**

- служба у справах дітей;
- органи опіки і піклування;
- кримінальна міліція у справах дітей;
- міліція;
- центр соціальних служб для сім’ї, дітей та молоді;
- медичні установи;
- органи освіти;
- громадські організації;
- притулки для дітей;
- кризові центри;
- центри медико-соціальної реабілітації жертв насильства в сім’ї;
- органи виконавчої влади;
- органи місцевого самоврядування.

## Роздатковий матеріал 5

### Попередження насильства

Коли ми перебуваємо в загрозовій ситуації, варто діяти так:

- Не панікувати, зосередитися на оцінці ситуації
- Гарний спосіб зруйнувати план насильника – здійснити неочікувану, шоковую дію (кинути в обличчя жменю землі чи піску, розбити вікно, що приверне увагу сторонніх людей, тощо)
- Привернути увагу інших людей криком
- Не залишатися сам на сам з тим, що трапилось – звернутися до людини, з якою можна цим поділитися (близького родича, друга, співробітника соціальної служби)
- У разі зґвалтування чи фізичного насильства потрібно негайно звернутися в медичну установу, щоб отримати медичну допомогу та пройти огляд. Перед цим не слід митися та змінювати одяг
- Після отримання медичної допомоги слід звернутися в міліцію із заявою про насильство
- Обов'язково звернутися в кризовий центр чи зателефонувати на телефон довіри. Там порадять, що робити далі.

# ТЕМА: «ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТОРГІВЛІ МОЛОДИМИ ЛЮДЬМИ»

**Мета:** підвищити компетентність молодих людей щодо ризиків, пов'язаних із торгівлею людьми, та неризикованої поведінки.

**Матеріали:** фліп-чарт, великі листки паперу, маркери, робочі зошити, ручки, скотч, картки із завданням до вправи «Сюжет», 3 комплекти карток із завданням до вправи «Визнач поняття», картки із завданням до вправи «Міф чи факт», 1 мішечок для сміття, три аркуші паперу формату А4 (на одному написано ТАК, на другому НІ, на третьому МОЖЛИВО), плакат «Цілі торгівлі людьми», картка із завданням до вправи «Готовність ризикувати», комплекти наборів оголошень про працевлаштування, виїзд за кордон для одруження (з розрахунку 1 комплект на 3-4 учасника), комплекти наборів для вправи «Портрет потерпілого» з розрахунку 1 комплект на групу з 3 учасників (1 листок паперу формату А3, маркер бажано 2-3 маркери різних кольорів), 6 аркушів паперу формату А3, 3 великих аркуші паперу або відеозапис для вправи «Портрет потерпілого», мультимедійний проектор, картки із завданням до вправи «Скажи «Ні», плакат «Модель П.В.О.В.О», великий аркуш паперу із зображенням дорожньої валізи, великий аркуш паперу із зображенням серединки квітки, стікери різних кольорів, роздаткові матеріали за темою відповідно до кількості учасників.

**Тривалість заняття:** 4 год. 30 хв. (1 год. 30 хв. + 1 год. 30 хв. + 1 год. 30 хв.).

## ХІД ЗАНЯТТЯ

### Вправа на активізацію рухової активності «Сюжет» (10 хв.)

**Мета:** активізувати учасників, налаштувати їх на подальшу роботу.

**Матеріали:** картки із завданням до вправи (за кількістю учасників).

**Методика проведення:** Учасники стають у коло. Кожен отримує картку, на якій вказано предмет або живу істоту, що має бути зображено. Одночасно, стоячи у колі, всі виконують свої ролі. Учасники, не розмовляючи і не повідомляючи, кого або що вони зображують згідно з картою, мають об'єднатися з тим учасником / учасниками, з яким може зобразити певний сюжет.



### **Наприклад, пари/трійки учасників:**

1. Глина, Скульптор.
2. Волосся, Гребінець.
3. Корова, Пастух.
4. Диригент, Скрипаль, Гітарист.
5. Дерево, Вітер.
6. Метелик, Квітка.
7. Боксер, Боксерська груша.
8. Кіт, Мишка.
9. Танцівник, Танцівниця.

Ті, хто знайшов свого партнера за сюжетом, стають поряд.

Далі кожен сюжет демонструється у центрі кола, щоб інші учасники відгадали персонажів.

**Повідомлення теми і мети заняття.**

## **Поняття «торгівля людьми», види злочинів, пов'язаних із торгівлею людьми Вправа «Визнач поняття» (20 хв.)**

**Мета:** визначити поняття «торгівля людьми».

**Матеріали:** комплекти карток із завданням до вправи (з розрахунку 1 комплект на 3 учасника), роздатковий матеріал 1 за темою.

**Методика проведення:** Ведучий звертається до учасників із запитаннями:

- Як часто чуєте про торгівлю людьми?
- Звідки надходить інформація?

Далі учасники об'єднуються у групи по 3 особи. Ведучий роздає групам набори карток формату А4, на кожній з яких написано окреме слово чи словосполучення. Учасники мають серед запропонованих слів виокремити ті, які можуть стосуватися поняття «торгівля людьми», і ті, які його не стосуються.

Набір карток містить такі слова: повага до людської гідності,

експлуатація, якісне життя, вербування, погрози, примушування, безпека, тиск, викрадення, добровільна згода, обман, насильство, рабство, підневільний стан, підтримка, вилучення органів, гарантовані права, зловживання владою, хороші умови праці, злочин, упевненість.

Далі учасники представляють результати своєї роботи, називаючи по черзі по 1 слову / словосполученню, що стосуються поняття «торгівля людьми» (ведучий підкреслює, що потрібно уважно слухати один одного, щоб не повторювати уже сказане). Ведучий прикріплює до дошки відібрані учасниками слова і пропонує дати визначення поняттю «торгівля людьми» (він допомагає учасникам, називає складові/ознаки, за якими можна встановити факт торгівлі).

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий коротко розповідає про те, що поняття «торгівля людьми» наводиться у законодавчих документах. Торгівля людьми означає здійснювані з метою експлуатації вербування, перевезення, передачу, приховування чи одержання людей шляхом загрози силою або її застосування чи інших форм примусу, викрадення, шахрайства, обману, зловживання владою або уразливістю положення, або шляхом підкупу у вигляді платежів чи вигод, для одержання згоди особи, яка контролює іншу особу. Експлуатація включає, як мінімум, проституцію або інші форми сексуальної експлуатації, примусову працю або послуги, рабство або звичаї, подібні до рабства, підневільний стан або вилучення органів.

Ведучий підсумовує: «Торгівля людьми вважається порушенням прав людини. Сьогодні вона може бути як «зовнішньою» (з перетином державного кордону), так і «внутрішньою» (без перетину державного кордону)», і надає кожному учаснику для домашнього опрацювання роздатковий матеріал 1.

## **Вправа «Міф чи факт» (30 хв.)**

**Мета:** з'ясувати уявлення учасників про проблему торгівлі людьми.

**Матеріали:** картки формату А4 із завданням до вправи (з розрахунку 1 картка для пари учасників), 1 мішечок для сміття.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у пари, кожна з яких отримує твердження, записане на картці формату А4. Вони мають

порадитися і визначити, є твердження міфом чи фактом (ведучий з'ясує, як учасники розуміють різницю між поняттями «міф» - вигадка і «факт» - реальне явище).

### **Орієнтовний перелік тверджень:**

- У секс-рабство потрапляють лише молоді, гарні дівчата.
- Їхати за кордон цілком безпечно.
- Добре знайома людина ніколи не змогла б мене продати у рабство.
- Торговця людьми легко вирізнити з-поміж інших за «кримінальною зовнішністю».
- В Україні немає торгівлі людьми.
- Торгівля людьми – це кримінальний злочин.
- Потерпілі від торгівлі самі винні у своїх проблемах.
- Потерпілими від торгівлі стають лише неосвічені люди.
- Торгівля людьми – це система, до якої залучено багато зацікавлених людей.
- Торгівля людьми – порушення прав людини.

Учасники по черзі зачитують твердження і виголошують рішення, наводячи аргументи. Інші можуть висувати контраргументи. Картки з міфами викидаються у «смітник» (мішечок для сміття), а картки з фактами прикріплюються до дошки.

### **Питання для обговорення:**

- Яке з тверджень було найважче оцінити?
- Чим керувалися, коли приймали рішення?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий підсумовує: ставлення до проблеми торгівлі людьми багато в чому зумовлене браком достовірної інформації, поширеними негативними стереотипами, наприклад: «жертви самі винні у своїх проблемах». Від торгівлі людьми як від злочину може постраждати будь-яка особа, незалежно від статі, віку, освіти.

## Вправа «Готовність ризикувати» (30 хв.)

**Мета:** обговорити ризики у поведінці молодих людей, пов'язані з торгівлею людьми, та визначити життєві навички, які допомагають знизити рівень ризику.

**Матеріали:** три аркуші паперу формату А4 (на одному написано ТАК, на другому НІ, на третьому МОЖЛИВО), картка із завданням до вправи.

**Методика проведення:** Ведучий прикріплює на робочій стіні (краще за можливості на 3 стінах) заздалегідь підготовлені три аркуші паперу з надписами: ТАК, НІ, МОЖЛИВО (необхідно переконатися, чи є вільний простір, щоб учасники могли наблизитися до кожного знаку). Далі ведучий пояснює, що він буде зачитувати вголос ряд тверджень, а кожен учасник має вирішити, чи він згоден з твердженням (Так), не згоден (Ні), не може визначитися/має сумніви (Можливо). Згідно зі своїм рішенням вони підходять до знаку, який відповідає їхньому вибору.

### Приклади тверджень:

1. Я не візьму напій, запропонований мені незнайомцем у барі.
2. Це нормально - подорожувати автостопом.
3. Я думаю, що від незнайомої людини можна прийняти пропозицію щодо роботи.
4. Я завжди довіряю тому, хто говорить, що хоче допомогти мені.
5. Я думаю, що тільки за кордоном у мене є шанс мати краще майбутнє.
6. Я не готовий прийняти будь-яку пропозицію отримати роботу.
7. Це цілком нормально, що я приймаю пропозицію зайнятися сексом з незнайомими людьми.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий може запропонувати свої твердження.

Далі декілька учасників із різних груп обґрунтовують свій вибір.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучому варто узяти до уваги, що учасники, які обирають варіант відповіді ТАК, часто аргументують свій вибір тим, що вони зробили б те, про що йдеться в питанні, бо це не призводить до негативних наслідків, відомих їм; учасники, які обирають варіант відповіді МОЖЛИВО, пояснюють це тим, що вони не в змозі прийняти рішення на основі такої обмеженої інформації; ті ж, хто відповів НІ, переважно згадують про ризик, який виникає в даній ситуації.

Ведучий звертається до учасників із проханням: Ті, хто думає, що вони «готові ризикувати», відійдіть в один бік кімнати, а ті, хто вважає, що вони «не готові ризикувати» - в інший.

Далі ведучий пропонує учасникам, які готові йти на ризик, уявити когось, хто може переконати їх відмовитися від їхньої ризикованої поведінки (змінити її). Ведучий запитує в учасників, які не хочуть ризикувати, чи є хтось, хто може переконати їх ризикнути. Далі ведучий запитує одного хлопця й одну дівчину в кожній групі, хто б примусив їх змінити поведінку?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Є велика ймовірність, що у більшості випадків молоді люди будуть називати своїх друзів і коханих.

#### **Питання для обговорення:**

- Чому ми легше довіряємо друзям, ніж людям старшого віку?
- Чи є корисною інформація, отримана вами на занятті, для повсякденного життя?

## **ПЕРЕРВА**

### **Інформаційне повідомлення (10 хв.)**

**Мета:** визначити чинники, цілі торгівлі людьми.

**Матеріали:** плакат «Цілі торгівлі людьми», роздатковий матеріал 2 за темою.

**Методика проведення:** Ведучий називає чинники торгівлі людьми, наводячи приклади, й запитує учасників: Які цілі переслідують торговці людьми?

Ведучий коротко розповідає про цілі торгівлі людьми, використовуючи плакат, і надає кожному учаснику для домашнього опрацювання роздатковий матеріал 2.

### **Вправа «Вербування» (35 хв.)**

**Мета:** сформувати знання про шляхи потрапляння до торговців людьми.

**Матеріали:** комплекти наборів оголошень про працевлаштування/ виїзд за кордон для одруження (з розрахунку 1 комплект на 3-4 учасника), роздатковий матеріал 3 за темою.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються в групи по 3-4 особи, кожній з яких надається заздалегідь підібраний ведучим набір оголошень про працевлаштування, виїзд за кордон для одруження. Вони мають визначити оголошення, які викликали у них підозру щодо можливості стати потерпілим від торгівлі людьми. Учасники по черзі представляють результати роботи, зачитуючи оголошення, що викликали найбільші сумніви.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Необхідно заздалегідь підготувати комплекти оголошень, наголосити, що вони не вигадані, а узяті з доступних джерел – вирізані з газет, зняті з інформаційних дошок/стовпів.

#### **Питання для обговорення:**

- На що звертали увагу, читаючи оголошення?
- Що в оголошеннях викликає сумнів/підозру?
- На які оголошення відгукнулися б? Чому?
- Як використовуєте отриманий досвід у повсякденному житті?

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий розповідає про основні шляхи потрапляння до торговців людьми й надає кожному учаснику для домашнього опрацювання роздатковий матеріал 3.

## **Наслідки торгівлі людьми**

### **Вправа «Портрет потерпілого» (40 хв.)**

**Мета:** визначити фізичні, психологічні та соціальні наслідки торгівлі людьми.

**Матеріали:** комплекти наборів з розрахунку 1 комплект на групу з 3 учасників (1 аркуш паперу формату А3, маркер/бажано 2-3 маркери різних кольорів), 6 аркушів паперу формату А3, 3 великі аркуші паперу, роздатковий матеріал 4 за темою.

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у групи по три особи, кожна з яких отримує 1 аркуш паперу формату А3 (чи аркуш паперу для фліп-чарту) і маркер (бажано 2-3 маркери різних кольорів). Ведучий пропонує намалювати портрет людини, потерпілої від торгівлі. Учасники

малюють протягом 7-10 хвилин. Далі усі малюнки без коментарів з боку авторів одночасно прикріплюються до робочої стіни. Учасники мають можливість поділитися своїми враженнями від зображень. За потреби автори можуть лаконічно прокоментувати свої малюнки, називаючи ті ознаки, які, на їхню думку, має особа, потерпіла від торгівлі.

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Малюючи портрет потерпілої людини і надаючи коментарі, учасники можуть сміятися. Ведучому не варто їх соромити – така реакція є досить типовою. Можна поцікавитися: чому так реагуєте? Щоб налаштувати учасників на серйозне обговорення проблем, які виникають у потерпілого від торгівлі, ведучий може звернутися з проханням уявити себе у цій ролі і висловити припущення, що може відчувати така людина.

### **Далі учасники у групах визначають:**

1. Проблеми зі здоров'ям, які виникають у потерпілого від торгівлі (над цим завданням окремо працюють 2 групи).
2. Психологічні проблеми (окремо працюють 2 групи).
3. Соціальні проблеми (окремо працюють 2 групи).

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Ведучий наводить приклади проблем, у процесі виконання завдання підходить до учасників і допомагає їх сформулювати.

Далі учасники 2-х груп, які окремо працювали над однаковим завданням, об'єднуються для узгодження і представлення спільного рішення (6 груп трансформуються у 3 групи).

### **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Для економії часу учасників можна одразу об'єднати у 3 групи.

Групи по черзі представляють результати своєї роботи, а ведучий доповнює, називаючи ті проблеми, які не були вказані, наводить приклади.

### **Питання для обговорення:**

- Як ви думаєте, як оточуючі можуть ставитися до людей, потерпілих від торгівлі?
- Як це впливає на потерпілого від торгівлі?
- Як використовуєте отриманий досвід у повсякденному житті?

## ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий підсумовує: потерпілі від торгівлі часто зазнають стигматизації, навішування ярликів - «сам винний у своїх проблемах», «жалюгідний», «дурний». Ведучий наголошує, що прийнято людей називати потерпілими від торгівлі, а не жертвами, бо це слово викликає додаткову стигматизацію і заважає реабілітації (жертва – це хтось нещасний, безпорадний, залежний). Ведучий надає кожному учаснику для домашнього опрацювання роздатковий матеріал 4.

**Як бажаний варіант вправи** ведучий може запропонувати учасникам переглянути відеосюжет із записом свідчень людини, потерпілої від торгівлі (це дозволяє візуалізувати інформацію, викликає емоційне співпереживання, спонукає учасників до активного обговорення).

Можна також розглянути заздалегідь підготовлену ведучим інформацію про такі випадки торгівлі людьми, за якими можна визначити її наслідки.

## Вправа «Я раніше не знав, що» (5 хв.)

**Мета:** виявити, що нового дізналися учасники з теми.

**Методика проведення:** Ведучий пише на дошці «Я раніше не знав, що...», а учасники по черзі називають, що нового дізналися під час заняття.

## ПЕРЕРВА

### Вправа «НІкалки» (15 хв.)

**Мета:** розвинути уміння говорити «НІ».

**Методика проведення:** учасники по черзі стають в центр кола, а інші ставлять різні запитання, на які необхідно відповідати лише «НІ», навіть якщо це не відповідає дійсності (наприклад, «Ти дівчина?», «Ти хлопець?»).

**Питання для обговорення:**

- Чи складно / легко сказати «НІ»?
- Чому важливо уміти говорити «НІ»?



## **ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО**

Вправа в атмосфері безпеки проходить весело, що дозволяє обговорювати важливе питання (уміння твердо висловлювати свою незгоду).

Бажано ініціювати дискусію про те, чому складно казати «Ні» (страх образити іншу людину, втратити стосунки, невпевненість у собі). Ведучий наголошує: коли ми усвідомлюємо власні причини, через які нам складно твердо і чітко висловлювати свою незгоду, заперечення, але хочемо щось змінити у своїй поведінці, то ми вже на крок просуваємося до того, щоб навчитися це робити.

## **Профілактика ризикованої поведінки**

### **Вправа «Спокуса» ( 40 хв.)**

**Мета:** розвинути уміння протидіяти груповому тиску.

**Матеріали:** картки із завданням до вправи (з розрахунку 1 картка для пари учасників), плакат-наочність «Модель П.В.О.В.О».

**Методика проведення:** Учасники об'єднуються у пари (бажано таким чином, щоб у парі були хлопець і дівчина). Ведучий говорить: Ви раптом зустрічаєтесь з кимсь (у парку/в барі/на концерті/в басейні), і він/вона намагається поговорити з вами, демонструючи свою доброзичливість. Незнайомець запитує вас, чи подобається вам подорожувати, і починає говорити про відвідування європейських міст. Ви у захваті і вважаєте, що це було б хорошою можливістю змінити своє життя. Незнайомець описує Західну Європу, як казковий край, де збуваються мрії, де ви могли б бути щасливішим. Далі кожна пара отримує картку з умовою (сценарієм) рольової гри, згідно з якою один (Незнайомець) намагатиметься змусити іншого зголоситися на його пропозицію і сказати «Так», а інший (Молода людина) – відхилити пропозицію, сказавши «Ні». Рольова гра має тривати 3-5 хвилин.

#### **Можливі сценарії рольової гри:**

1. Ви зустрічаєте людину, яка говорить вам, що у неї багато молодих друзів (таких, як і ви), які подорожують з нею по світу, запрошує вас до себе у гості, щоб познайомити з ними. Ця людина стверджує, що ви – нудний і нецікавий, якщо ви покажете небажання прийняти її запрошення.

2. Вам пропонують можливість поїхати в Іспанію наступного тижня.

Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, а ви можете поїхати з ним і подивитися Мадрид. Ця людина наполягає і говорить, що ви не один їдете з нею, бо їдуть також інші хлопці/дівчата вашого віку. Помітивши ваші вагання, вона стверджує, що ви недостатньо хоробрий, щоб подорожувати по світу.

3. Вам пропонують можливість поїхати в Італію наступного тижня. Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, і ви можете поїхати з ним і подивитися Рим. Ця людина намагається переконати вас утекти з того місця, де ви живете, і до кінця тижня (перед поїздкою до Італії) пожити у неї.

4. Вам пропонують можливість поїхати у Францію наступного тижня. Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, і ви можете поїхати з ним і подивитися Париж. Ця людина намагається переконати вас вкрасти ваші документи в адміністрації закладу, де ви живете зараз, і тоді ви можете бути вільним.

5. Вам пропонують можливість поїхати у Грецію наступного тижня. Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, і ви можете поїхати з ним і подивитися Афіни. Ця людина намагається переконати вас зустрітися з її друзями і рекомендує бути «добрим» з ними.

6. Вам пропонують можливість поїхати в Голландію наступного тижня. Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, і ви можете поїхати з ним і подивитися Амстердам. Ця людина говорить вам, що вона не візьме вас за кордон, якщо ви не догодите її друзям.

7. Вам пропонують можливість поїхати в Туреччину наступного тижня. Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, і ви можете поїхати з ним і подивитися Стамбул. Ця людина намагається переконати вас вкрасти гроші, які потрібні, щоб купити вам квиток на літак.

8. Вам пропонують можливість поїхати у Португалію наступного тижня. Той, хто вас запрошує, говорить, що він їде туди працювати, і ви можете поїхати з ним і подивитися Лісабон. Ця людина обіцяє вам гроші і краще життя, але просить вас погодитися багато працювати, незважаючи на тяжкі умови праці.

9. Ви зустріли людину, яка обіцяє дістати візу для навчання в США. Ви чули про інших хлопців/дівчат, які теж отримали таку пропозицію, але ви не знаєте, як склалося їхнє життя. Так чи інакше, ви думаєте, що гарною ідеєю буде прийняти пропозицію.

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Для того, хто не говорить «НІ», буде корисним під час «переговорів» спробувати застосувати модель П.В.О.В.О. (P.O.W.E.R.). Ведучий прикріплює до дошки плакат-наочність «Модель П.В.О.В.О» (ведучий ілюструє її прикладами):

- Виявіть “Проблему” (мені пропонують емігрувати в Західну Європу).
- Визначте можливість “Вибору” (ви можете погодитись або ні).
- Оцініть вибір (можливо, вас намагаються заманити).
- Виберіть кращий варіант (поговоріть про пропозицію з тим, кому ви довіряєте, можливо, з дорослою людиною).
- Обміркуйте можливі наслідки (можливо, вам доведеться відхилити пропозицію, але ви таким чином зможете захистити себе від ризику продажу).

### Питання для обговорення:

- Які ще способи протидії тиску можете назвати?
- Як використовуєте отриманий досвід у повсякденному житті?

### ДО УВАГИ ВЕДУЧОГО

Ведучий підсумовує: Молодь повинна вміти проявляти наполегливість у відстоюванні своєї позиції. Достовірна інформація і модель П.В.О.В.О. допоможе прийняти правильне рішення й уникнути ризику.

## Вправа «Я їду за кордон» (25 хв.)

**Мета:** наголосити на потребі ретельної підготовки до закордонної подорожі, зокрема інформаційної.

**Матеріали:** великий аркуш паперу із зображенням дорожньої валізи, роздатковий матеріал 5 за темою 5.

**Методика проведення:** ведучий прикріплює до дошки / стіни /фліп-чарту великий аркуш паперу із зображенням дорожньої валізи і пропонує учасникам намалювати у валізі необхідні речі, які б вони взяли із собою у закордонну подорож.

### **Питання для обговорення:**

- Які з речей є найнеобхіднішими? Чому?
- Чи варто ретельно готуватися до закордонної подорожі, дізнаватися про якісь деталі, якщо вона не буде тривалою?

Учасники об'єднуються у три групи. Їм пропонується протягом 5 хвилин подумати над тим, що потрібно знати перед поїздкою за кордон, наприклад, з метою працевлаштування. Далі представники від груп по черзі називають щось одне з визначеного групою, а ведучий записує на дошці і наголошує, що потрібно уважно слухати один одного й додавати те, що ще не називалося, уникаючи повторів. Ведучий надає учасникам для самостійного опрацювання під час заняття роздатковий матеріал 5, щоб кожен зміг порівняти запропонований перелік і той, що сформовано учасниками.

**Питання для обговорення:** Як використовуєте отриманий досвід у повсякденному житті?

## **Вправа «Барвіста квітка» (10 хв.).**

**Мета:** підбити підсумки заняття.

**Матеріали:** великий аркуш паперу із зображенням серединки квітки, стікери різних кольорів за кількістю учасників.

**Методика проведення:** Ведучий на дошці прикріплює заздалегідь виготовлений малюнок (у центрі великого аркушу паперу намальовано лише серединку квітки), роздає учасникам по 1 стікеру (стікери різних кольорів). Ведучий пропонує учасникам на стікері написати важливий для кожного висновок, який винесено із заняття. Учасники підходять до малюнку, проголошують свій висновок і прикріплюють стікери навколо серединки квітки у вигляді пелюсток.

### **ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА**

1. Соціальна робота по предупреждению торговли людьми и оказанию помощи потерпевшим /Е.Б. Левченко, И.Н. Трубавина, Т.О.Дорошок и др. – К.: Украинский ин-т социальных исследований, 2001. – 182 с.

2. Протидія торгівлі людьми: Навчально-методичний посібник / За ред. Т. Семигіної. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 166 с.

## Роздатковий матеріал 1

### Поняття «торгівля людьми»

Загальновизнане міжнародне визначення «торгівля людьми» наведено у Протоколі про запобігання і припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, та покарання за неї, який доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності, прийняту у 2000 році й ратифіковану Україною 2004 року на сесії Верховної Ради України. Стаття 3 цього документа встановлює:

а) **торгівля людьми** означає здійснювані з метою експлуатації вербування, перевезення, передачу, приховування чи одержання людей шляхом загрози силою або її застосування чи інших форм примусу, викрадення, шахрайства, обману, зловживання владою або уразливістю положення, або шляхом підкупу у вигляді платежів чи вигод, для одержання згоди особи, яка контролює іншу особу. Експлуатація включає, як мінімум, експлуатацію проституції інших осіб або інші форми сексуальної експлуатації, примусову працю або послуги, рабство або звичаї, подібні з рабством, підневільний стан або вилучення органів.

Злочин торгівлі людьми має три взаємопов'язані складові:

1) **дії** – торгівці людьми вербують, перевозять, передають, приховують чи одержують людей;

2) **засоби** – торгівці людьми під час здійснення дій застосовують загрозу силою або силу, або інші форми примусу, викрадення, шахрайство, обман, зловживання владою або уразливістю становища, або підкуп особи, яка контролює іншу особу;

3) **мету** – метою цих дій і засобів є експлуатація людей.

Поняття торгівлі людьми існує також і в українському нормативно-правовому полі. Україна однією з перших країн у Європі закріпила поняття «торгівлі людьми» на законодавчому рівні. **Поняття «торгівля людьми»** в Україні визначено у ст. 149 Кримінального кодексу «Торгівля людьми або інша незаконна угода щодо людини», де названо види експлуатації, яким піддаються потерпілі від торгівлі людьми: «всі форми сексуальної експлуатації, використання в порнобізнесі, примусова праця або примусове надання послуг, рабство або звичаї, подібні до рабства, підневільний стан, залучення в боргову кабалу, вилучення органів, проведення дослідів над людиною без її згоди, усиновлення (удочеріння) з метою наживи, примусова вагітність, втягнення у злочинну діяльність, використання у збройних конфліктах тощо».

## Роздатковий матеріал 2

### Чинники торгівлі людьми:

- тяжкий матеріальний стан, бідність,
- безробіття,
- відсутність умов для якісного життя в рідній країні, привабливість уявного кращого життя за кордоном,
- привабливість торгівлі людьми для злочинних структур,
- насильство над жінками, дітьми,
- дискримінація людей за різними ознаками,
- правова неграмотність громадян,
- політична нестабільність,
- збройні конфлікти,
- недосконалість законів, неоперативність у розв'язанні проблеми, складність застосування правозахисних механізмів.

Злочинці вербують, транспортують та перепродують людей в інші руки найчастіше з **ціллю**:

- сексуальної експлуатації;
- примусової праці;
- жебрацтва;
- виготовлення порнографічної продукції;
- примушування до скоєння злочинів;
- вилучення органів.

Для України особливо актуальними є трудова та **сексуальна експлуатація**. Але останнім часом все більшого поширення набуває торгівля людьми, у тому числі дітьми, з метою використання їх у порнобізнесі та жебрацтві. Потерпілим часто пропонують роботу продавця, бармена, прибиральниці, покоївки, швачки, роботу у сільському господарстві, догляд за дітьми та особами похилого віку. Чоловікам найчастіше пропонують роботу на будівництві, молодим привабливим

*«Розвиток життєвих навичок» 2011 р.*

дівчатам – танці та консумацію (загравання з відвідувачами з метою стимулювання якнайбільших витрат у ресторані, барі). Інколи навіть обговорюється можливість надання сексуальних послуг, але тільки за згодою жінки: «Основна твоя робота – це танці та консумація. Якщо захочеш, будеш надавати секс-послуги. Матимеш одного-двох клієнтів, що платитимуть тобі непогані гроші, може, ще й заміж вийдеш, якщо ви одне одному сподобається». Інколи жінкам пропонується надавати сексуальні послуги на умовах високої заробітної платні, але в дійсності вони не отримують коштів і фактично потрапляють до рабства.

Потерпілі від **трудової експлуатації** зазвичай працюють на надзвичайно важких роботах із цілковитим порушенням техніки безпеки праці: робота у сільському господарстві, на будівництві, у промисловості по 16–18 годин на добу, без вихідних, без засобів захисту, у поганих соціально-побутових умовах. Часто такі особи повністю ізольовані. Нерідко потерпілі проживають в антисанітарних умовах у підвалах нелегального підприємства, що постійно охороняється, без належного харчування та без будь-яких контактів поза робочим місцем. При трудовій експлуатації на початку роботи потерпілим, як правило, обіцяють заробітну плату після завершення певного обсягу чи певного терміну роботи. Крім того, у них відбирають паспорт, інші документи начебто для «легалізації». Але й після завершення запропонованого обсягу чи терміну роботи заробітну плату не виплачують. Як правило, працівникам повідомляють, що заробіток буде виплачено трохи пізніше. Проте коли через кілька місяців вони починають наполягати на виплаті грошей, їм пояснюють, що жодних коштів вони не отримають, оскільки їх купили, а гроші віддали тій особі, яка їх привезла, і що вони працюватимуть стільки, скільки хазяїн вважатиме за потрібне. Будь-який опір працівника жорстоко карається побоями, обмеженнями у пересуванні, голодом, залякуваннями.

## Роздатковий матеріал 3

Процес торгівлі людьми включає в себе групу осіб, починаючи з вербувальника і закінчуючи особою, яка купує чи одержує потерпілого. Основними дійовими особами цієї злочинної системи є приватні особи, фірми, які «спеціалізуються» на туризмі, швидкому виготовленні документів, перевезеннях, сфері розваг, юридичних, шлюбних послугах.

### Основні шляхи потрапляння до торговців людьми

- обман/фальшиві обіцянки працевлаштування (зокрема через друковані оголошення, мережу Інтернет);
- перебування далеко від дому без засобів для існування;
- викрадення;
- вплив однолітків чи знайомих;
- дозвіл членів сім'ї (інколи батьки чи опікуни самі дозволяють дітям працювати в секс-індустрії);
- фіктивний шлюб;
- туризм;
- навчання за кордоном;
- молодіжна програма au-pair (вивчення мови та культури іноземної країни протягом року молодою особою, яка натомість допомагає сім'ї, у якій проживає, доглядати за дітьми й виконувати роботу по господарству).

Один із основних **методів залучення** до торгівлі людьми – вербування.

#### Процес торгівлі людьми має три основні етапи:

1) Мобілізація, під час якої відбувається вербування. На цьому етапі передбачається: застосування сили, примусу, використання співучасті третіх осіб або необізнаності особи, вербування майбутнього потерпілого, який на цьому етапі ще нічого не підозрює; підробка документів та нав'язування певних умов;

2) Висування до завербованих осіб нових вимог під час їх перевезення до незнайомої місцевості. Важливим компонентом процесу торгівлі



людьми є те, що пересування чи транспортування організоване так, аби доставити людину в таку місцевість, де вона буде ізольованою фізично, в культурному та/або мовному плані, перебуватиме далеко від родини, друзів та інших, хто міг би захистити її та підтримати, і де вона не буде мати можливості захищати свої права. Такі дії спрямовані на те, щоб підвищити ступінь відособленості людини та зробити її уразливою до жорстокого ставлення, насильства, експлуатації, контролю та дискримінації з боку торгівців людьми. Торгівля людьми може відбуватися:

- в межах окремо взятої країни чи шляхом переправлення потерпілих через державні кордони;
- з використанням різноманітних транспортних засобів і обладнання, різних методів перетину кордону;

3) Передача або утримування осіб в умовах експлуатації. Елементи примусу, які нерозривно пов'язані з торгівлею людьми, як правило, починають проявлятися після прибуття до пункту призначення:

- у формі примусу,
- експлуатації,
- жорстокого ставлення.

## Роздатковий матеріал 4

### Наслідки торгівлі людьми

До **проблем зі здоров'ям**, які виникають у потерпілих від торгівлі, часто відносять:

- травми голови, інших органів (у зв'язку з побиттям чи повним ігноруванням організаторами нелегального виробництва правил безпеки праці);
- захворювання хребта, суглобів (пов'язані з фізичним навантаженням);
- захворювання нирок та сечового міхура (внаслідок постійного переохолодження);
- шлунково-кишкового тракту (через погане харчування);
- шкіри (спричинені антисанітарними умовами проживання та праці);
- серця та судин;
- алергічні прояви (внаслідок роботи з пестицидами та гербіцидами без засобів захисту);
- зловживання алкоголем, залежність від наркотичних речовин;
- психічні розлади;
- захворювання, що передаються статевим шляхом, практично у кожній постраждалої особи, яка перебувала у сексуальному рабстві;
- ВІЛ-інфекція.

#### **Психологічні проблеми:**

- почуття провини (не заробив коштів, змусив страждати рідних);
- зниження самооцінки;
- почуття сорому через приниження людської гідності;
- почуття недовіри до оточуючих, замкнутість;
- ненависть до всього чоловічого роду (у жінок);
- постійний страх (у зв'язку із очікуванням переслідування чи розголошення факту сексуальної експлуатації);
- депресивний стан, думки про самогубство.

**Щодо соціальних проблем**, то потерпілі після повернення додому часто не можуть самостійно розв'язувати власні соціальні проблеми. Це призводить до погіршення і без того напружених стосунків з родиною. Люди не можуть налагодити свої взаємини з дітьми, батьками, чоловіками та дружинами, уникають спілкування з друзями, знайомими, не можуть влаштуватися на роботу.

## Роздатковий матеріал 5

### Інформаційна підготовка до закордонної подорожі

Перед поїздкою за кордон потрібно володіти інформацією про:

- правила виїзду на роботу,
- культуру, побут, звичаї країни, в яку їдете,
- якість життя в країні,
- права іноземних громадян,
- статус жінок в країні,
- рівень безробіття,
- рівень зарплати іноземців,
- телефони, адреси дипломатичних представництв своєї країни за кордоном,
- телефони, адреси організацій, які надають допомогу (за кордоном і в своїй країні),
- досвід тих, хто побував за кордоном.

### ТЕМА «ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТОРГІВЛІ МОЛОДИМИ ЛЮДЬМИ»

Найбільш уразливими до торгівлі людьми є: діти вулиці, діти-сироти, діти із сімей, що опинилися у складних життєвих обставинах, мігранти, особи з проблемами психічного здоров'я, матеріально незабезпечені особи, постраждали від насильства.

## Різновиди торгівлі людьми в Україні

### Торгівля людьми з метою сексуальної експлуатації людини

Від цього злочину найбільше страждають молоді жінки, неповнолітні дівчата, а часом і діти. Саме вони становлять головну групу ризику. Ця форма експлуатації зачіпає найінтимнішу сторону в житті людини і належить до найбільш цинічних злочинів, адже руйнує особисте життя людини, її майбутнє, сімейні стосунки, знищує генофонд нації, а отже, підриває майбутнє всього суспільства. З іншого боку – злочинці отримують надприбутки саме від використання жінок та дівчат на глобальному ринку сексуальних послуг.

### Торгівля людьми з метою трудової експлуатації

Торгівля людиною з метою експлуатації її праці залишається актуальною проблемою для громадян України. Протягом останніх років проблему зафіксовано як на теренах самої України без перетину кордону, так і в країнах призначення, серед яких Росія, Чехія, Польща, Італія, Португалія та інші. По допомогу звернулися потерпілі, які вивозилися, перепродувалися та експлуатувалися у таких сферах, як будівництво, видобування каміння, лісопозаводи, прокладання залізничних колій, сільське господарство, нелегальний вилов риби, підпільні майстерні з пошиття одягу та переробка харчової продукції. Водночас в Україні фіксувалися випадки торгівлі людьми з метою трудової експлуатації у вуличній торгівлі (м. Херсон), підпільних майстернях (м. Харків) з пошиття легкого літнього одягу (спортивні футболки, що швидко збувалися на місцевих базарах). У одному з цих випадків постраждалими виявилися жінки з селищ Киргизстану, які не володіли ані українською, ані російською мовою, а тому були особливо незахищені від шахрайських дій та маніпуляцій над ними. Більше того, вони прибули в Україну разом зі своїми дітьми, яких місяцями утримували з матерями у закритих підвалах, позбавивши можливості пересування та спілкування з іншими людьми.

## **Торгівля людьми з метою використання у жебрацтві**

Від цієї проблеми найбільше страждають діти, інваліди та люди старшого віку. Широковідомою стала кримінальна справа за фактом експлуатації дітей-інвалідів з Румунії на вулицях м. Риму в Італії. У засобах масової інформації в Румунії злочинці розмістили інформацію про реабілітацію дітей-інвалідів у клініках Італії на пільгових умовах. Злочинці зібрали дітей на візках і транспортували їх до Риму. Діти-інваліди були змушені проживати в долині ріки Тибр у наметах, а протягом дня їх виставляли в туристичних місцях Риму для жебракування. Самостійно діти не могли пересуватися, отже опинилися в повній залежності від злочинців, які відмовляли їм навіть в елементарній медичній допомозі. З досвіду діяльності НУО України, що працюють у сфері протидії торгівлі людьми, вивезення дітей для використання в жебракуванні фіксувалося і в Україні, зокрема, малолітні діти з Вінницької області, яких виховувала мати-одиначка, були передані нею за певну грошову винагороду в руки родини для жебракування на території Російської Федерації. На вулицях Києва були встановлені факти експлуатації чоловіка – інваліда на візку, громадянина Росії, викраденого з будинку інвалідів цієї країни для використання в жебракуванні. Іншу престарілу жінку злочинці вивезли з віддаленого села Молдови і примусили жебракувати протягом 16-ти років спочатку в Санкт-Петербурзі (РФ), а потім на ринках Києва.

## **Торгівля людьми з метою їх використання для виготовлення порнопродукції**

Виготовлення на території України та направлення через канали Інтернету порнографічної продукції в країни, які мають на неї попит, приносить злочинним угрупованням неабиякий прибуток. Особливо це стосується дитячої порнографії, від чого страждають діти різного віку і різної статі. В Україні було викрито цілий ряд так званих фотостудій, які використовували дітей для своїх злочинних намірів.

## **Торгівля людьми з метою вилучення органів**

З розвитком медицини зростає попит на трансплантацію органів людини. Серед відомих випадків торгівлі людськими органами торгівля нирками найпоширеніша, оскільки на них існує високий попит, адже трансплантувати нирку простіше, ніж інші людські органи. Серед основних стримуючих факторів збільшення кількості таких злочинів фахівці називають складні медичні процедури та потребу в лікарях

високої кваліфікації. В Україні нещодавно силами правоохоронних органів було заарештовано жінку, яка через канали мережі Інтернет намагалася продати нирку свого чотирирічного сина, а також затримано лікаря, який на території України нелегально підшукував донорів для трансплантації нирок.

Постраждати від торгівлі людьми може будь-яка особа, незалежно від статі та віку. За даними соціологічних досліджень, близько 10% мешканців України так чи інакше стикалися з випадками торгівлі людьми, коли найчастіше потерпілими стають діти та жінки. Таку ситуацію зумовлює «фемінізація» бідності, соціальне сирітство, гендерна дискримінація та багато інших факторів.

### **Емоційно-поведінкові реакції більшості потерпілих від торгівлі людьми**

**Страх** бути знайденим (-ою) та покараним (-ою) торгівцем людьми; порушення кримінальної справи проти потерпілої особи і покарання за заняття проституцією або нелегальний виїзд; що стане відомо про те, що було насправді з потерпілою особою.

**Почуття провини** за те, що людина зробила помилку; що так і не зміг/змогла заробити гроші для сім'ї.

**Злість** на себе через те, що людина дозволила, щоб з нею таке сталося, на інших людей через те, що вони не захистили потерпілу особу, на суспільство та державу, що життя «розбите».

**Почуття зради** людьми, які познайомили з торгівцями або самі виявилися торгівцями, Богом (для віруючих), державою, сім'єю.

**Недовіра** до своєї здатності правильно оцінювати людей і ситуацію, до всіх оточуючих людей, навіть до тих, що не зраджували.

**Відчуття безпорадності**, коли людина не може керувати своїм життям; думає, що їй «ніколи не буде краще».

**Шок і заперечення** - шоківий стан і нездатність плакати; «Невже це сталося?»; «Чому це сталося зі мною?».

**Відчуття загубленості** - нездатність людини залишатися спокійною в якомусь певному місці; проблеми з визначенням днів, дат; проблеми з пам'яттю.

## Запобігання торгівлі людьми

Запобігання торгівлі людьми має бути комплексним і включати:

1. Встановлення «стримуючих засобів» для злочинців через запровадження кримінальної відповідальності за скоєний злочин, переслідування та відповідне покарання осіб та організованих груп, задіяних у торгівлі людьми, як у країнах походження, так і призначення.

2. Покращання соціально-економічних умов життя для основних груп ризику та населення загалом.

3. Інформування громадськості про проблему торгівлі людьми, включаючи надання групам ризику країн походження інформації про засоби захисту, безпечного працевлаштування за кордоном, а населенню країн призначення – інформації про експлуатації іноземних громадян на території їхніх країн та ідентифікації потерпілих.

4. Нарощування потенціалу та регулярне підвищення кваліфікації фахівців, що за родом своєї діяльності стикаються з проблемою торгівлі людьми, інформування їх про останні тенденції у сфері протидії торгівлі людьми – правоохоронців, прикордонників, соціальних працівників, служб працевлаштування тощо.

У країнах призначення основним елементом протидії торгівлі людьми має бути зменшення попиту, що породжує експлуатацію людей та призводить до торгівлі людьми, через законодавчі, адміністративні, освітні, соціальні, культурні заходи тощо. Сприяння законній міграції має бути основою спільної стратегії у співпраці країн походження, транзиту і призначення через відповідні міжнародні договори, встановлення спеціальних візових режимів, дотримання прав працівників, включаючи трудових мігрантів.

Фахівці визначають такі **основні форми соціальної профілактики**:

1) соціальна реклама (розкриває суть, форми, наслідки торгівлі людьми, шляхи виходу з кризової ситуації – цьому сприяють ЗМІ, розповсюдження буклетів, брошур, листівок, іншої друкованої продукції);

2) соціологічні дослідження, результати яких є основою для застосування конкретних заходів з профілактики;

3) допомога в перевірці надійності потенційних роботодавців;

4) проведення роз'яснювальної роботи з особами, які виїжджають за кордон;

5) правова освіта населення (ознайомлення з чинним законодавством щодо запобігання торгівлі людьми, покарання за неї);

6) інформування батьків та молоді про права дітей, про навчання та працевлаштування за кордоном;

7) допомога у вирішенні життєвих труднощів осіб за місцем проживання з метою запобігання виїзду.

### **Стратегію протидії торгівлі людьми можна розділити на окремі напрями:**

**1. Підвищення рівня поінформованості громадськості, особливо осіб із груп ризику.** Для цього потрібно: розповсюджувати друковану інформацію (брошури, інформаційні листки, буклети) про проблеми, небезпеку та наслідки міграції; проводити інформаційні кампанії на національному, регіональному та місцевому рівнях (включаючи розповсюдження інформаційних матеріалів), ширше залучати до таких заходів ЗМІ; проводити дискусії, тренінги та семінари для цільової групи з питань запобігання торгівлі людьми; навчати спеціалістів, які потім зможуть проводити інтерактивні заняття для груп ризику.

**2. Забезпечення гендерної рівності у суспільстві.** Цей напрям роботи передбачає усунення причин, які спричиняють гендерну дискримінацію на ринку праці та у суспільстві; надання допомоги урядовим та неурядовим організаціям, які працюють у напрямі захисту прав жінок, та державної підтримки програм, спрямованих на розвиток можливостей жінок.

### **Допомога людям, потерпілим від торгівлі**

Статус потерпілих від торгівлі людьми визначається міжнародними конвенціями та протоколами, а також законодавчими актами кожної конкретної країни. Таким чином, права, які мають потерпілі від торгівлі людьми, та, відповідно, допомога, яку вони можуть отримати від держави перебування, походження і транзиту, можуть суттєво відрізнитися. Однак майже в кожній країні діють міжнародні та місцеві організації, що надають допомогу постраждалим незалежно від державної політики та офіційно визначеного статусу – неурядові організації та притулки, благодійні



фонди та установи, церкви тощо. Як урядові, так і неурядові організації, мають забезпечувати такі фундаментальні **права потерпілих від торгівлі людьми**:

- право на фізичну безпеку після визволення із ситуації, що склалася внаслідок торгівлі людьми;
- право на повагу та неупереджене ставлення до особи;
- право на вчасне отримання правдивої інформації зрозумілою для потерпілого мовою щодо його/її статусу та можливостей отримання допомоги;
- право на отримання необхідної допомоги, включаючи медичну, психологічну, матеріальну тощо;
- право на захист особистої інформації та недоторканність приватного життя;
- право на участь у кримінальному розслідуванні та отриманні компенсації за завдану шкоду.

Дуже важливо усвідомлювати, що згідно з міжнародними нормами, потерпілий/потерпіла має право на отримання допомоги незалежно від того, співпрацює він/вона чи ні з правоохоронними органами у кримінальному переслідуванні злочинців. Країни, на території яких відбувається експлуатація, часто надають потерпілим дозвіл на тимчасове або постійне проживання, на роботу тощо. Держави, звідки походять потерпілі, надають допомогу у безкоштовному відновленні документів та добровільному поверненні на батьківщину.

**Перебуваючи за кордоном**, особа, потерпіла від торгівлі людьми, може звернутися до:

**1) консульської установи України, яка може або зобов'язана:**

- видати свідоцтво для повернення в Україну;
- надіслати запит до паспортної служби за місцем проживання особи, що дасть змогу з'ясувати її паспортні дані та їх відповідність особі і поданим нею документам;
- прийняти на зберігання гроші, коштовності, цінні папери і документи, які належать громадянам України;
- відвідувати громадян України, які перебувають під арештом, затримані чи позбавлені волі в іншій формі або відбувають покарання;

- деякий час представляти інтереси особи в установах держави перебування (але консульська установа не має права звільняти від юридичної відповідальності за законами країни перебування і не надає послуг адвоката);
- нотаріально завірити або легалізувати необхідні документи;
- відправити громадян України, пошту і вантажі на транспортних засобах України, що прямують на її територію;
- стежити за дотриманням законодавства держави перебування та міжнародних договорів, особливо щодо вимог гігієни і санітарії, стосовно громадян України, які заарештовані, затримані за підозрою у скоєнні злочину чи піддані іншим заходам, що обмежують свободу особи, або відбувають покарання у вигляді позбавлення волі;
- поінформувати про особливості законодавства країни перебування та місцеві звичаї;
- передати необхідні повідомлення родині постраждалої або іншим особам.

## **2) неурядових організацій, які можуть:**

- надавати консультації з правових питань про легальне працевлаштування і перебування в країні, а також про повернення на батьківщину;
- надавати консультації та допомогу у сфері соціальних питань, психологічну допомогу, фінансову та матеріальну;
- організовувати медичне обслуговування та надання медичної допомоги;
- займатися реінтеграцією жертв торгівлі людьми;
- надавати допомогу у зверненні до офіційних інстанцій, допомагати у встановленні контактів з поліцією та органами юстиції;
- забезпечувати необхідною правовою інформацією та здійснювати посередництво при веденні справ у суді;
- відвідувати особу в закритих установах для депортованих і допомагати у в'язниці;
- надавати тимчасове приміщення або забезпечувати безпечним притулком;

- проводити підготовку й організацію можливого повернення на батьківщину;
- надавати різноманітні поради з приводу того, що робити в надзвичайних випадках;
- допомагати у вивченні мови та національних особливостей країни;

### **3) правоохоронних органів за кордоном, які можуть і зобов'язані:**

- захистити потерпілу особу від погроз і домагань «господарів»;
- притягати до кримінальної відповідальності торгівців людьми;
- проводити рейди у місцях підвищеної криміногенності, під час яких розшукуються потерпілі від торгівлі людьми та затримуються до з'ясування обставин;
- повідомити посольства чи консульства про затриману особу, допомогти депортувати потерпілих у рідну країну;
- отримавши запит від консульської установи України за кордоном або Інтерполу, вжити оперативно-розшукових заходів на території своєї країни або передати необхідну інформацію;
- здійснювати «захист свідків».

### **У країні перебування найчастіше функціонують:**

1) **спеціалізовані притулки**, що забезпечують помешканням потерпілих від торгівлі людьми різних національностей (як правило, іноземців), яких направили правоохоронні органи, Міжнародна організація міграції (МОМ) чи партнерські організації через систему офіційних каналів. Мінімальний термін перебування у цьому закладі у різних країнах коливається від 10 днів до двох - трьох місяців (у середньому він становить три - чотири тижні). Тривалість перебування обумовлюється такими чинниками, як отримання офіційних документів для подорожі, підготовка до подорожі, реінтеграційний процес на батьківщині, а також, в основному, слідчі чи судові процеси, в яких особи, потерпілі від торгівлі людьми, задіяні як постраждалі сторони, свідки чи підозрювані. Іноді затримку спричинено особливим станом здоров'я потерпілого чи небезпечними умовами на батьківщині. Як правило, свобода пересування потерпілої особи обмежена, оскільки клієнт має перебувати у притулку через безпеку чи суворість внутрішніх імміграційних законів;

2) **державні транзитні центри** – заклади для короткотермінового перебування, які підпорядковуються правоохоронним органам. Здебільшого якість послуг у таких центрах низька, і загальне суспільне ставлення до цих закладів досить негативне. До інших недоліків цих закладів можна віднести тимчасовий і небажаний характер цього притулку; суворість правил та відсутність усамітнення (як правило, центр є гуртожитком); побоювання кримінального розслідування та дій правоохоронців. Разом з тим, транзитні центри мають і свої переваги порівняно із закладами іншого типу, оскільки безпека потерпілих покладається на правоохоронні органи;

3) **недержавні транзитні центри-притулки**, створені громадськими та міжнародними організаціями. Ці утворення вирізняються тим, що клієнти вважають їх закладами з «домашнім» оточенням. Працівники, як правило, забезпечують невимушену атмосферу та професійне спілкування, цілком поважаючи приватне життя та особливі потреби потерпілого. Клієнтам надається змога пристосуватися до умов закладу та до програм діяльності. З іншого боку, управлінню такими закладами властиві деякі серйозні обмеження. Ці центри засновано переважно благодійними організаціями, які значною мірою залежать від побажань тих, хто фінансово їх підтримує. Чимало таких центрів перебуває під наглядом місцевих чи міжнародних органів правопорядку задля захисту клієнтів від торгівців людьми, тому потерпілі майже ізольовані від зовнішнього світу, що породжує відчуття «ув'язнення» і може спричинити серйозні кризові реакції – страх, тривогу та депресію.

**У країні походження** спеціалізовані заклади розраховані на потерпілих від торгівлі людьми, які самостійно повернулися додому з різних країн перебування. Потерпілих, як правило, направляють у ці центри громадські організації або особи, які самі потерпіли від торгівлі людьми та повернулися через програму повернення та реінтеграції МОМ. Зазвичай, такі заклади також функціонують як заклади кризової допомоги та інформаційні центри, і часто надають послуги за телефоном «гарячої лінії».

**До таких закладів належать:**

1) **реабілітаційні центри МОМ**, які є медичними реабілітаційними закладами, де особам, які потерпіли від торгівлі людьми, під одним дахом надаються медично-діагностичні та лікувальні, а також психологічні та психолого-соціальні послуги. Персонал центру складається з терапевта, гінеколога, медичних сестер та іншого допоміжного персоналу. Особи,

які потерпіли від торгівлі людьми, можуть добровільно стати членом реабілітаційного центру МОМ. Термін перебування у центрі становить два - три тижні. Як правило, вступ до центру є першим компонентом реінтеграції. Центр доступний усім особам, потерпілим від торгівлі людьми, яких повернули чи які самі повернулися на батьківщину. Після початкового реабілітаційного періоду клієнти повернуться додому або залишитися у притулку, де вони можуть отримати довготермінову допомогу (наприклад, психологічні консультації, профорієнтаційну та навчальну підготовку). Деякі реабілітаційні центри розташовані на території великих медичних установ. З одного боку, таке розташування фактично пропонує клієнтові прийняти на себе роль хворого, що, у свою чергу, означає додаткову стигматизацію соціальної ситуації, якщо особа, яка потерпіла від торгівлі людьми, здорова і не визнає такої ролі. З іншого боку, правила перебування у лікарні можуть означати, що клієнтові доведеться погодитися на медико-біологічний підхід замість соціально-психологічної допомоги;

**2) центри реінтеграції та тимчасові перехідні заклади для потерпілих осіб від торгівлі людьми**, які функціонують під керівництвом МОМ у співпраці з місцевими громадськими організаціями. Вони забезпечують необхідне, безпечне та надійно захищене тимчасове помешкання для осіб, які потерпіли від торгівлі людьми, на, як мінімум, три місяці до того часу, поки не розпочнеться процес реінтеграції із сім'єю, друзями та громадою. Центри безпосередньо або через різноманітні механізми направлення потерпілих до громадських та державних організацій надають досить широкий спектр послуг, зокрема: безперервну медичну та психологічну підтримку; профорієнтаційну підготовку та допомогу із працевлаштування, допомогу із пошуком житла, іншу соціальну допомогу; юридичну допомогу; психологічну допомогу тощо. У цих центрах намагаються залучати клієнтів до управління закладом і розглядають перебування у ньому як перехідний період до стабілізації та незалежного життя;

**3) помешкання другої фази** – напівнезалежні житлові структури, які мають на меті допомогти особам, постраждалим від торгівлі людьми, закінчити програму отримання допомоги. Від клієнтів очікують ознайомлення з різними громадськими програмами (наприклад, програмами допомоги бідним, програмами розвитку життєвих навичок та профорієнтаційних умінь тощо). Фахівці, які працювали з клієнтами на попередній стадії процесу надання допомоги, мають підтримувати контакт із потерпілою особою для моніторингу та надання допомоги, якщо у цьому є потреба.

## Протидія торгівлі людьми в Україні

У 1999 році створено **Координаційну раду боротьби з торгівлею жінками та дітьми** при Уповноваженому Верховної Ради України з прав людини. На сучасному етапі основним документом, який визначає систему протидії торгівлі людьми в Україні, залишається **«Державна програма протидії торгівлі людьми на період до 2010 року»**, яка включає три основні компоненти:

- 1) протидія;
- 2) захист постраждалих осіб;
- 3) кримінальне переслідування злочинців.

Україною у 2000 році було підписано, а 5 лютого 2004 року ратифіковано **Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності** разом з двома протоколами, що доповнюють її: Протокол про запобігання і припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, та покарання за “неї”; Протокол проти незаконного ввозу мігрантів по суші, морю і повітрю, що є одним із послідовних кроків до інтеграції у світове співтовариство з питань посилення боротьби зі злочинністю.

17 листопада 2005 року в штаб-квартирі Ради Європи в Страсбурзі, в рамках 115-го засідання Комітету міністрів Ради Європи, Україна приєдналася до **Конвенції Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми** від 16 травня 2005 року. Приєднання до Конвенції стало логічним продовженням співпраці України з державами континенту у сфері захисту прав людини, серед яких право на життя і на особисту недоторканність посідає одне з перших місць. Конвенція охоплює всі форми боротьби з торгівлею людьми на міжнародному і національному рівнях і є міжнародно-правовим документом, що юридично зобов'язує, закликає захистити фізичних осіб, що стали жертвами, незалежно від форми експлуатації, а також гарантувати захист прав потерпілих. Конвенція, також покликана запобігти торгівлі шляхом кримінального переслідування торговців, передбачає створення незалежного контролюючого механізму з дотримання її положень сторонами, якими нині є 16 держав – членів Ради Європи.

Законом України від 24 березня 1998 року шляхом доповнення Кримінального кодексу України 1960 року новою статтею 124-1 вперше було застосовано кримінально-правове визначення «торгівля людьми». Кримінальну відповідальність за цей злочин передбачено статтею 149

«Торгівля людьми або інша незаконна угода щодо передачі людини» Кримінального кодексу України 2001 року. Цю статтю було суттєво доопрацьовано та максимально наближено до положень Конвенції ООН проти транснаціональної організованої злочинності. Статтею 146 Кримінального кодексу України передбачається кримінальна відповідальність за незаконне позбавлення волі або викрадення людини у вигляді обмеження волі на строк до трьох років або позбавлення волі на той самий строк. Під загрозою кримінального покарання в Україні заборонено експлуатацію дитячої праці Стаття 150 Кримінального кодексу України визнає злочином експлуатацію дітей, які не досягли віку, з якого законодавством дозволяється працевлаштування, шляхом використання їхньої праці з метою отримання прибутку. Частина друга статті 303 Кримінального кодексу України передбачає відповідальність за примушування чи втягнення у заняття проституцією.

У серпні 2005 року в структурі Міністерства внутрішніх справ України було створено **Департамент боротьби зі злочинами, пов'язаними з торгівлею людьми**. Через відповідні управління та відділи в ГУМВС, УМВС України в областях Департамент забезпечує проведення оперативно – розшукової діяльності щодо виявлення міжрегіональних (транснаціональних) злочинних груп, які діють у сферах торгівлі людьми й незаконної міграції. У липні 2010 року цей структурний підрозділ МВС перейменовано у Департамент боротьби з кіберзлочинністю і торгівлею людьми.

Для забезпечення цільового спрямування і координації зусиль органів виконавчої влади та громадських організацій у протидії торгівлі людьми при Кабінеті Міністрів України створено **Міжвідомчу координаційну раду з питань протидії торгівлі людьми**. Робота з інформаційно-консультативної та правової допомоги громадянам, які виїжджають за кордон, здійснюється створеними в регіонах постійно діючими комісіями з питань координації зусиль та обміну інформацією щодо запобігання торгівлі людьми.

## Післямова

Відповідно до Закону України “Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування” центри соціальних служб для сім’ї, дітей та молоді здійснюють роботу з дітьми-сиротами та дітьми, позбавленими батьківського піклування, спрямовану на їх соціальну і психологічну адаптацію, підготовку до самостійного життя.

У червні 2008 року наказом Державної соціальної служби для сім’ї, дітей та молоді було затверджено Програму центрів соціальних служб для сім’ї, дітей та молоді з соціальної адаптації дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, з числа учнів старших та випускних класів інтернатних закладів, шкіл соціальної реабілітації та осіб з числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (наказ Держсоцслужби від 04.06.2008 № 31).

Моніторинг, проведений МГО «Соціальні ініціативи з охорони праці та здоров’я» протягом 2010 року, визначив необхідність доопрацювання Програми та розробки 8 модулів («Життєві цілі», «Міжособистісне спілкування», «Попередження конфліктів, поведінка в конфліктних ситуаціях», «Гендерні аспекти поведінки молоді», «Попередження торгівлі людьми», «Попередження насильства», «Бюджет сімейного господарства», «Розвиток особистості»), що підготовлено на доповнення діючої Програми.



Відомості про авторів-упорядників	Назва модулю
<b>Андрончик В.О.</b> – спеціаліст Ізмаїльського міського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді Одеської області	«Попередження насильства»
<b>Бушанська В.В.</b> - провідний спеціаліст відділу соціальної роботи Котовського міського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді Одеської області	«Попередження насильства»
<b>Дума Л.П.</b> – старший викладач Школи соціальної роботи Національного університету «Києво-Могилянська Академія»	«Гендерні аспекти поведінки молоді», «Життєві цілі», «Міжособистісне спілкування», «Особистісний розвиток», «Попередження конфліктів, поведінка в конфліктних ситуаціях», «Попередження насильства», «Попередження торгівлі молодими людьми»
<b>Зимівець Н.В.</b> - кандидат педагогічних наук, доцент кафедри соціальної педагогіки та корекційної освіти Інституту психології та соціальної педагогіки	«Життєві цілі»
<b>Луценко І.В.</b> – головний спеціаліст відділу інклюзивного навчання та інтернатних закладів	«Гендерні аспекти поведінки молоді»
<b>Краплич Р.Р.</b> – головний редактор журналу «Вісник-благодійництва», консультант з розвитку благодійних фондів та соціально відповідальних корпорацій	«Формування бюджету сімейного господарства»
<b>ван Оуденховен Р.</b> – старший програмний менеджер міжнародної громадської організації «Міжнародні ініціативи з розвитку дитини» (ICDI), Голландія	«Попередження торгівлі молодими людьми»
<b>Сіллевіс К.</b> – дитячий психолог громадської організації «Кардеа Молодь» (Cardea Youth), Голландія	«Попередження торгівлі молодими людьми»
<b>Чебан С.Д.</b> – соціальний педагог Котовської школи-інтернату для дітей сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, Одеської області, I-II ст.	«Попередження насильства»