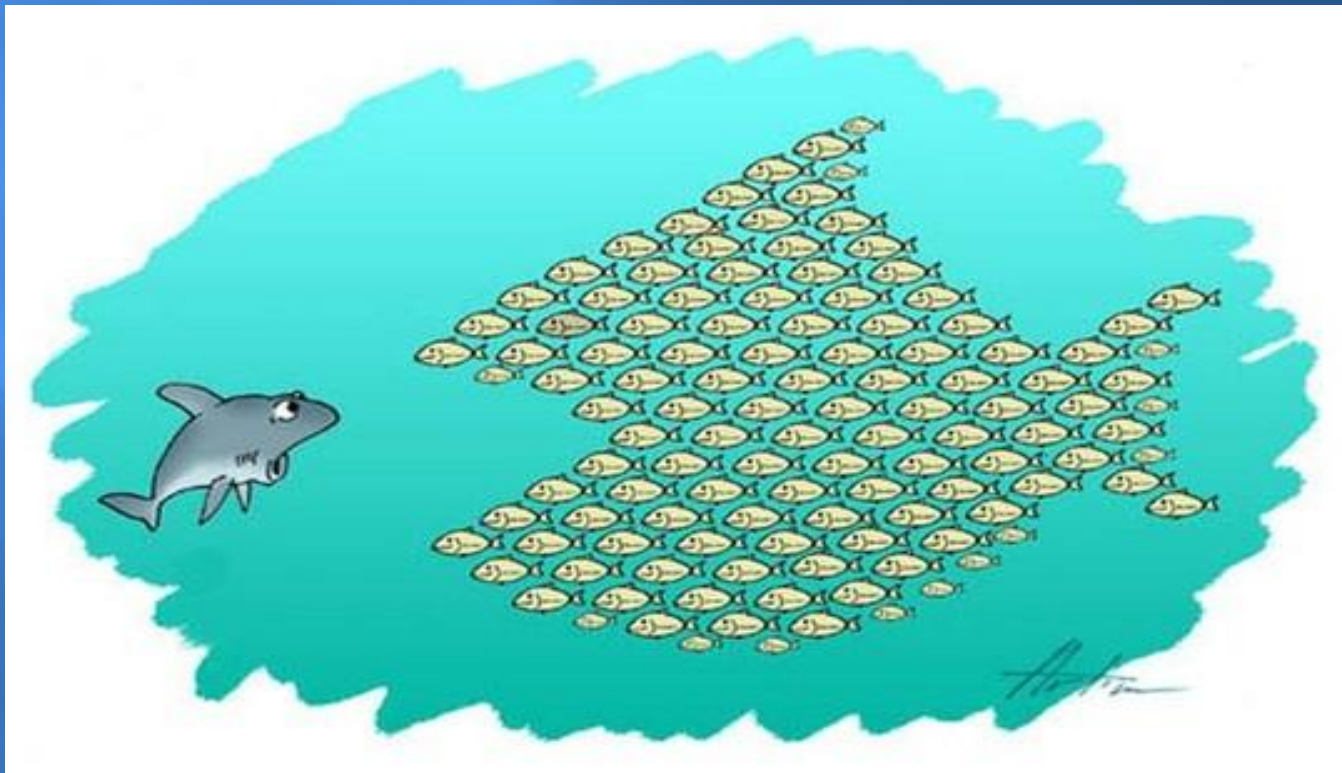


Психологическое сопровождение работы водителя



Этапы командообразования



- Знакомство
- Формирование общего видения
- Позиционирование (распределение ролей)
- Планирование первого шага
- Исполнение
- Анализ результатов
- Планирование второго шага

Лидерство

— это умение заставить кого-то сделать что-то, да так, чтобы он этого ещё и захотел





Видение

- умение создавать образ будущего и направлять свою команду к воплощению этого образа

Механизмы развития группы

1. Разрешение групповых противоречий
2. Психологический обмен-предоставление группой более высокого психологического статуса тому кто внес максимальный вклад в развитие группы и групповой деятельности.
3. Идиосинкразический кредит-разрешение группы на отклоняющееся от групповых норм поведение, предоставляемое отдельным ее членам. Он тем больше, чем выше групповой статус индивида и значимее его вклад в прошлые достижения группы.



Ошибочные цели поведения

- ▣ Привлечение внимания
- ▣ Влияние (власть, противостояние)
- ▣ Месть (защита)
- ▣ Потеря веры в свой успех

Привлечение внимания

Мной занимаются значит
меня уважают

Проявления:

1. Внешность (одежда, пирсинг и т.п.)
2. Разговоры с соседями.
3. Пустые вопросы.
4. Балагур (хранитель 1000 бакк)
5. Речевые обороты
6. Тормозит деятельность уточняя мелкие детали или сыпля гениальными идеями



Влияние (власть, противостояние)

Контролировать это брать
верх над кем-то

Проявления:

1. Занять как можно больше места в пространстве
2. Споры
3. Категоричность
4. Конфронтация
5. Нагнетает напряжение
6. Забывчивость
7. Делает вид что не слышал, не понял.



МЕСТЬ (ЗАЩИТА)

Причинять боль значит
получать то, что нужно

Проявления:

1. Часто задевают, ломают предметы обстановки.
2. Неприятные высказывания в адрес других
3. Сарказм
4. Демонстрация в поведении: «Я тебя оцениваю!»
5. Игнорирование слов и действий других
6. Уход

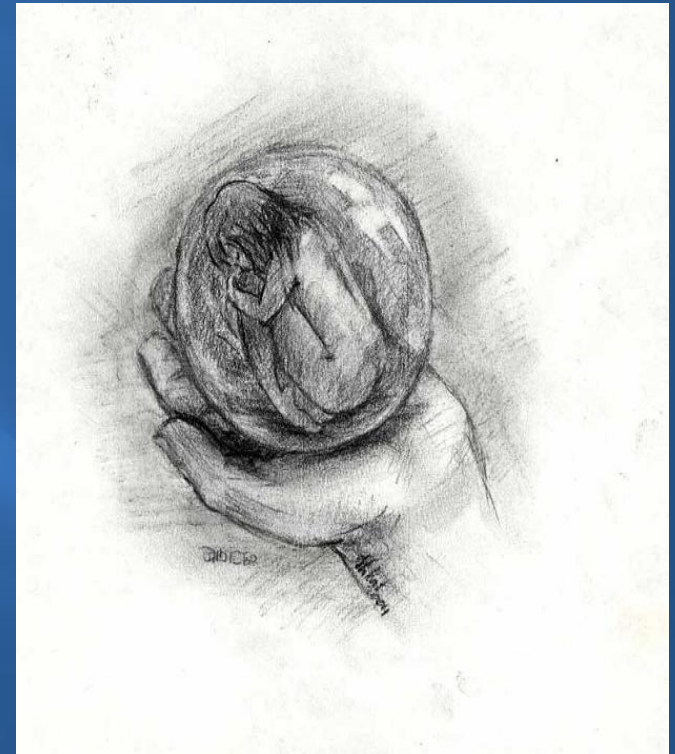


Потеря веры в свой успех

Ничего не делать значит чувствовать себя хорошо

Проявления:

1. Стараются быть незаметными в поведении, в одежде
2. Низкая самооценка
3. Отказываются начинать что-то новое
4. Всегда просят совета
5. Часто обращаются к специалистам, к авторитетным личностям
6. Включаются в деятельность после просьбы



Сильные стороны

Привлечение внимания	Влияние (власть, противостояние)	Мечь (защита)	Потеря веры в свой успех
Потребность в контакте с другими	Смелость, сопротивление влияниям, умение отстаивать свою точку зрения	Способность защитить себя от боли и обид	НЕТ

Что чувствует другой

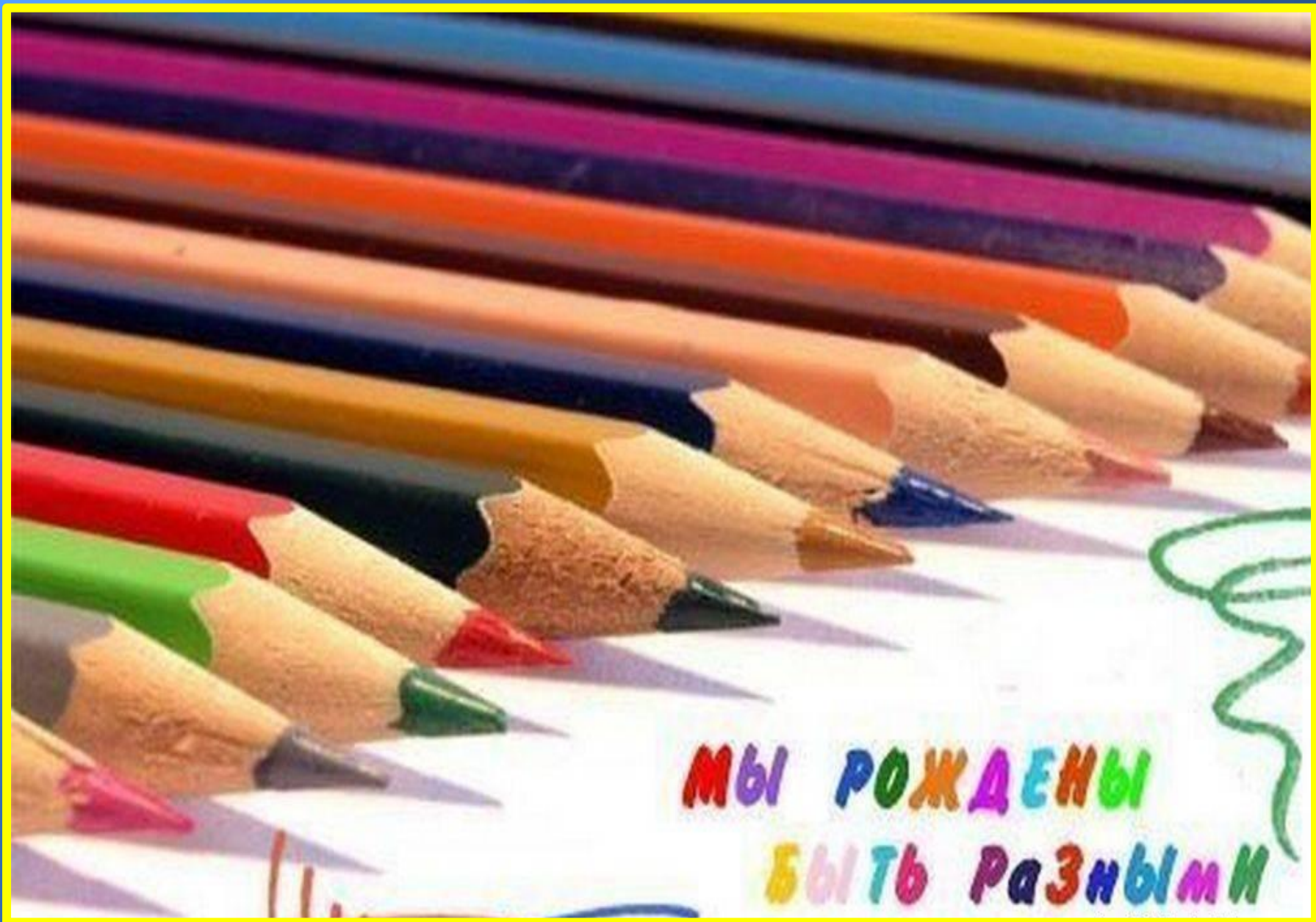
Привлечение внимания	Влияние (власть, противостояние)	Мечь (защита)	Потеря веры в свой успех
Раздражение, Негодование, Желание делать замечание, Дать внимание	Гнев, Негодование, Желание переупрямить, Может быть страх, Настоять на своем, Заставить прекратить	Обида, боль, опустошение в дополнение к негодованию и страху, Ответить силой или уйти из ситуации	Беспомощность, Жалость, Оправдать, объяснить неудачу помощью специалистов

Способы предотвращения

Привлечение внимания	Влияние (власть, противостояние)	Мсть (защита)	Потеря веры в свой успех
Оказывать внимание тогда, когда человек его не просит или совершил поступок	Уходить от конфронтации. Повышенная значимость человека.	Не отвечать на причиненную боль. Сказать о своих чувствах (без обвинения)	Поддержка, отмечать даже маленькие успехи.

Помощь в кризисной ситуации

- Огородить от любопытных
- Попросить человека ритмично подышать
- Установить визуальный контакт
- Установить вербальный контакт фразами «Вы меня слышите?»
- Возвратить в «здесь и сейчас»: «Что видите? Как сейчас себя чувствуете?»
- Восстановить ориентацию в действительности
- Помочь обрести контроль над своими действиями «Как все началось? Что вы делали?»



МЫ РОЖДЕНЫ
БЫТЬ РАЗНЫМИ

ШКАЛА СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА

Я предпочел бы:

1. Одаренным воображением – Рациональным
2. Полезным – Сообразительным
3. Умелым – Сопереживающим другим
4. Уравновешенным – Продуктивным
5. Интеллектуальным – Деликатным
6. Надежным – Честолюбивым
7. Уважающим других – Оригинальным
8. Творческим – Здравомыслящим
9. Великодушным – Особенным
10. Ответственным – Оригинальным
11. Способным – Принимающим других

ШКАЛА СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА

12. Заслуживающим доверие – Умудренным опытом
13. Умелым – Логически мыслящим
14. Прощающим другим – Утонченным
15. Продуктивным – Уважающим других
16. Практичным – Уверенным в своих силах
17. Способным – Независимым
18. Энергичным – Способным сотрудничать
19. Одаренным воображением – Полезным
20. Реалистичным – Высоконравственным
21. Деликатным – Умудренным опытом
22. Сопереживающим другим – Особенным
23. Честолюбивым – Терпеливым
24. Трезвомыслящим – Сообразительным

ШКАЛА СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА

Я предпочел бы:

1. Одаренным воображением – Рациональным
2. Полезным – Сообразительным
3. Умелым – Сопереживающим другим
4. Уравновешенным – Продуктивным
5. Интеллектуальным – Деликатным
6. Надежным – Честолюбивым
7. Уважающим других – Оригинальным
8. Творческим – Здравомыслящим
9. Великодушным – Особенным
10. Ответственным – Оригинальным
11. Способным – Принимающим других

ШКАЛА СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА

12. Заслуживающим доверие – Умудренным опытом
13. Умелым – Логически мыслящим
14. Прощающим другим – Утонченным
15. Продуктивным – Уважающим других
16. Практичным – Уверенным в своих силах
17. Способным – Независимым
18. Энергичным – Способным сотрудничать
19. Одаренным воображением – Полезным
20. Реалистичным – Высоконравственным
21. Деликатным – Умудренным опытом
22. Сопереживающим другим – Особенным
23. Честолюбивым – Терпеливым
24. Трезвомыслящим – Сообразительным