**Засідання інтервізійної групи психологів НЗ**

***Моніторинг проблемних зон практичного психолога навчального закладу.***

***5 листопада 2015 р., 14.00,***

***ТКГ***

І. Вступ. Повідомлення мети та структури зустрічі. Перший шерінг.

ІІ..Проблемні зони у роботі практичного психолога навчального закладу та ресурси для їх подолання.

***1.*** Мозковий штурм «Мої проблеми в консультуванні»

2..Релаксаційна вправа «Зоряне дихання»

3.Вправа «Килим ідей»;

4.притча «Забути про небезпеку»

5. Арт-вправа «Робота із проблемою у мандалі»

III. Розгляд інтервізійного випадку( за запитом учасників)

IV. Заключний шерінг

Несмашна Г.Є.,

методист ТКМЦ

науково-освітніх інновацій та моніторингу

Квілінська М.А.,

психолог Тернопільської класичної гімназії

учасники інтервізійної групи

У попередні роки ми розглядали структуру консультативного процесу, знайомились з організацією роботи балінтовських груп.

У цьому навчальному році будемо розглядати особливості кризового консультування.

Перша зустріч буде присвячена аналізу проблемних зон у роботі психолога та пошуку ресурсів для їх подолання.

І**. Перший шерінг** –з»явіться в колі, привітання, очікування.

**ІІ. Мозковий штурм «Мої проблеми в консультуванні»**

1.Запишіть труднощі які ви відчуваєте у роботі з кризового консультування

2. обговорення та систематизація заявлених проблемних зон.

**ІІІ. Вправа-«Килим ідей.»**

Вправа «Килим ідей»

Мета: усвідомлення причин проблеми; усвідомлення власних дій, спрямованих на вирішення конкретної проблеми.

Хід проведення

**1.Розуміння проблеми.** Кожна група отримує 10 смужки одного кольору і ватман. На кожній смужці учасники записують відповідь на питання: «Чому виникає певна трудність у консультуванні?». Після цього учасники на ватман наклеюють смужки, утворюючи «килим».

**2. Шляхи вирішення проблеми.**

Групам роздається по 10 смужок іншого кольору, на яких учасники записують пропозиції щодо вирішення цієї проблеми. Потім ці смужки також наклеюються на килим. Після закінчення роботи групи демонструють свої «килими» і зачитують ідеї.

**3.Індивідуалізація проблеми.** Кожен пише на смужках третього кольору про те, що він особисто може зробити. Групи зачитують свої індивідуальні пропозиції. Схожі пропозиції групуються.

**4.Оцінювання ідей.**

Кожен учасник отримує дві червоні і дві зелені наклейки. Червона означає – «точно це зроблю», зелена – «спробую зробити». Учасники підходять до плаката , ще раз перечитують всі ідеї та приклеюють наклейки на вибраних ідеях. (Не обов’язково використовувати всі наклейки). Кожен учасник отримує можливість поміркувати, що зробить особисто він, щоб допомогти вирішити цю проблему.

Запитання дляобговорення:

* Як почували себе, виконуючи вправу?
* Що дала вам особисто ця вправа?

**Вправа"Зоряне дихання"**

За допомогою цієї техніки можна вилікуватися від болю будь-якого походження, тривоги, страху, поганого настрою. Перед тим як приступити до виконання цієї техніки визначтесь з тим, який саме колір вам зараз потрібний.

* Сядьте якомога зручніше, а краще - приляжте.
* Уявіть синє небо, засіяне зорями.
* Оберіть одну зірочку - вона тепер належить вам.
* Виберіть колір необхідний для зцілення.
* Включіть зірочку, нехай вона засвітиться цим кольором. Кольоровий промінь широкий, він все довкола заповнює своїм сяйвом. Вдихніть на раз-два-три, уявляючи, що ви вдихаєте кольорове повітря. Повітря, проникаючи через ніс, заповнює усе ваше тіло, спробуйте побачити та відчути це. Вдихати бажано саме носом.
* Затримайте дихання, порахувавши до трьох.
* Видихніть на раз-два-три.
* Ще двічі повторіть дихальний цикл.

Якщо ви хочете, наприклад, позбутися від болю місцевого характеру, то направте кольоровий потік до хворого органу або частини тіла. До речі, ця техніка дуже корисна для заспокоєння перед виходом на сцену або під час екзаменів.

**Притча «Забути про небезпеку»**

Янь Хой звернувся до Конфуція із запитанням:

- Одного разу я переправлявся через глибокий потік Шаншень, перевізник настільки майстерно вів човен, що мені здалося, наче він не людина, а сам Бог. Я поцікавився: «Хіба можна так навчи­тися керувати човном?». А він відповів:

«Можна. Якщо добре плаваєш або пірнаєш, то відразу опануєш це мистецтво». Ти не міг би пояснити, що означають його слова? Конфуцій відповів:

- Гарні плавці швидко вчаться керувати човном, бо не бояться води. А ось щодо нирців — море для них, наче суша, а перевернутися в човні — ніби впасти з візка. Вода піднімає й опускає їх, вони слухняно скоряються хвилям, не бояться їх і знають: що не трапилося б, завжди без зусиль випливуть на поверхню.

**ІІІ. Вправа «Мандала проблеми»**

Мета : розширення уявлення про проблему, пошук та отримання ресурсу для її рішення, забезпечення балансу «знати- любити» у підходах до вирішення проблем.

1.Виберіть із вашого списку або ж з тих варіантів, які у список не ввійшли, одну проблемну ситуацію . Зобразіть її у вигляді символу в колі, вибравши не більше як 3-4 кольори. Відобразіть переживання цієї проблеми.

Вам нічого не треба буде розповідати про неї, вона не буде розсекречена.

2. помістіть свій малюнок у центр кола. Автор мовчить, а учасники висловлюють свої асоціації щодо побаченого малюнка.

3. Зворотній зв»язок.

* Як ви почуваєтеся зараз.
* Як почуває себе ваш малюнок в колі. Чи хочеться щось змінити7
* Що ви берете з цієї роботи.

**IV. Підсумковий шерінг.**

**Моніторинг проблемних зон практичного психолога**

**навчального закладу".**

**05.11.2015**

Результати  експрес-діагностики :

**перекладання відповідальності на когось                  - 31%**

***недовіра -                                                                      -26%***

**очікування клієнтом швидкого результату                 -26%**

**надмірні очікування клієнта -                                    -15,7%**

встановлення контакту                                             - 15,7%

небажання клієнта  іти на контакт                            - 10,5%

небажання працювати над вирішенням проблеми - 10,5%

брак часу                                                                     - 10,5%

брак досвіду-                                                              - 10,5%

нівелювання проблеми клієнтом                                - 5%

кроскультурні відмінності ( різниця менталітету)       -5%

переконання клієнта ( "їх ніхто не любить")               - 5%

клієнт не говорить правду,

але чекає вирішення проблеми                                     - 5%

формулювання запиту                                                   - 5%

закінчується час, а клієнт залишається з піднятими ,

 але невирішеними проблемами                                    - 5%