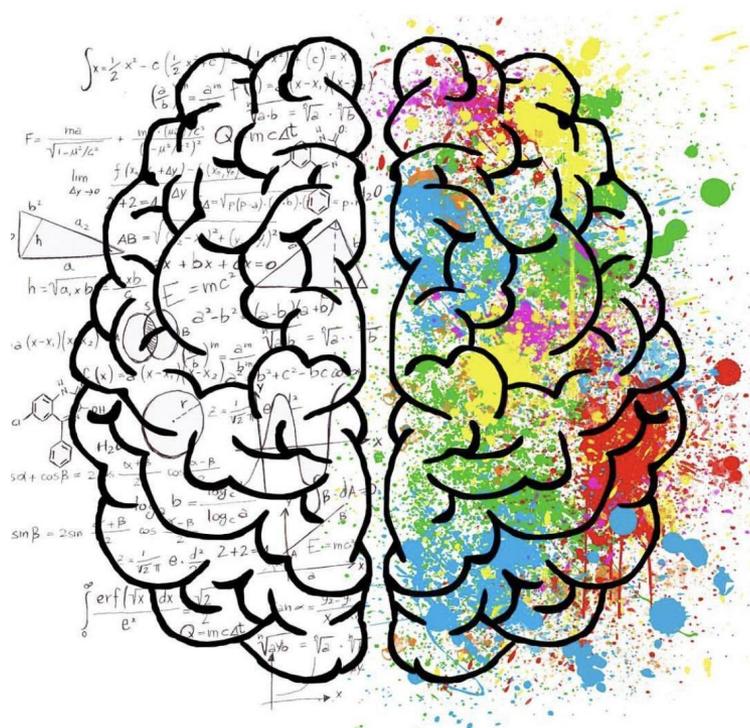
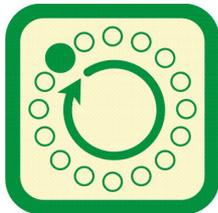


Развитие Эмоционального интеллекта у детей как основа успешности



СОГЛАШЕНИЕ



Участвуют все –
говорит один



Все вопросы –
умные



Телефоны выключаем,
звоним – в перерывах



Вперед
не забегаем



Правило «Стоп»



Следим
за временем

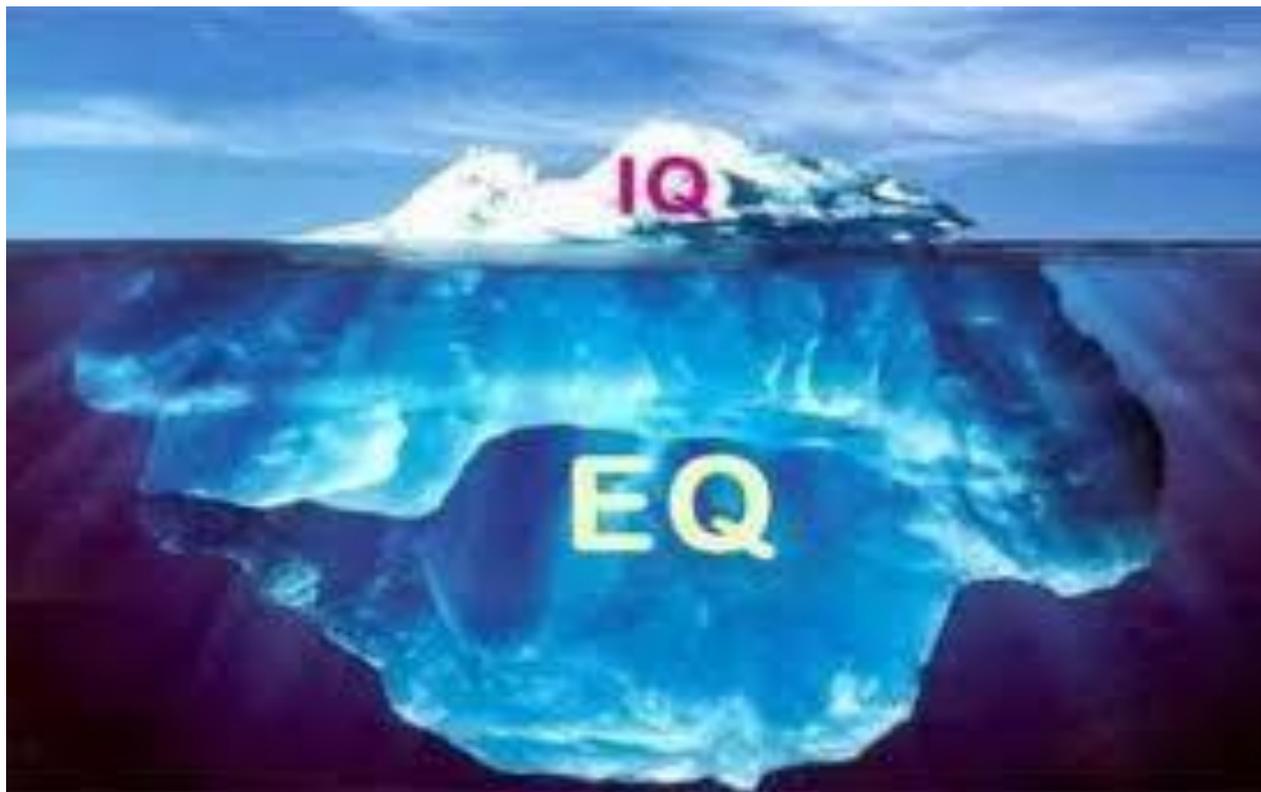


Аплодисменты
выступающим



Общаемся
на «Ты» или «Вы»

IQ и EQ





Виды интеллекта

- **Академический интеллект IQ** (эрудированность, измеряется тестами IQ)
- **Социальный интеллект**
(адаптация и успех в социуме, образ «нового русского», Онегин)
- **Эмоциональный интеллект EQ** характеризуется развитыми психологическими структурами, которые помогают человеку опираться на себя, а не искать поддержку извне. Включает в себя: понимание собственных эмоций, управление своими эмоциями, понимание эмоций других, управление отношениями

4 элемента ЭИ





Эмоциональный интеллект развивается **МЕДЛЕНЬ**

- Лимбический мозг имеет более простую организацию клеток, чем зоны неокортекса, поэтому она нетороплива в выработывании навыка, здесь много коренится привычек накопленных с детства.
- Перевоспитание эмоционального мозга при обучении лидерским навыкам требует совсем не той модели, которая нужна для мыслящего мозга.
Необходимо:
 - **Высокая мотивация**
 - **Постоянная тренировка**
 - **Наличие обратной связи**

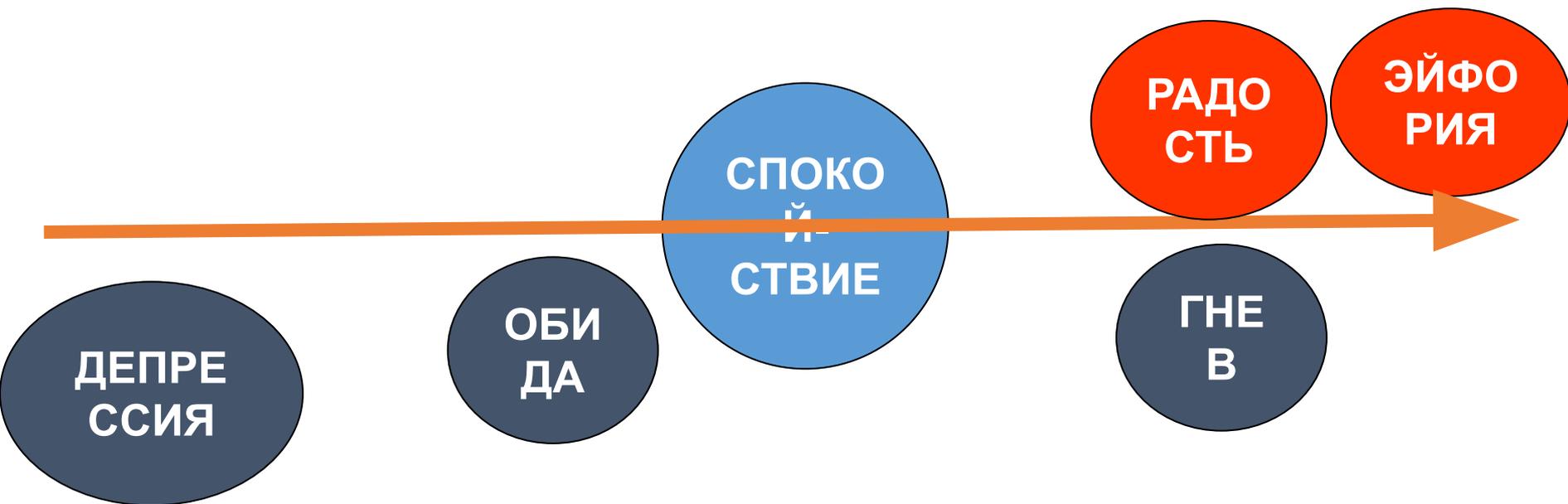


Формирование эмоциональной сферы ребенка. Актуальные проблемы

- Ребенок рождается со спектром негативных эмоций, а позитивные эмоции должна дать семья
- Дети не могут самостоятельно освоить эти 4 компонента эмоционального интеллекта, если семья или школа не поможет им в этом. Многие родители не владеют подобными знаниями. Не умеющие это делать сами, они не могут обучить этому и своих детей
- У ребенка не формируется то, что не вложено



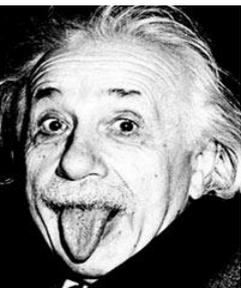
ШКАЛА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ



Основные (базовые) Эмоции



1. Интерес
2. Удивление
3. Радость
4. Удовольствие
5. Печаль (Грусть)
6. Гнев (Отвращение, Презрение, Злость)
7. Страх
8. Стыд (Вина)
9. Обида





ПРАКТИКА

Определите 4-5 эмоций у вашего коллеги

Законы EQ



1. Эмоция – это энергия
2. Эмоции «заразны»
3. Эмоции и мозг напрямую взаимосвязаны , как сообщающиеся сосуды
4. В основе любой сильной эмоции лежит убеждение, в которое человек верит
5. Эмоция следует за вниманием
6. Эмоции локализуются в теле

Законы EQ

1. Эмоции – это энергия



Законы EQ



2. Эмоции «заразны»



Эмоциональное заражение

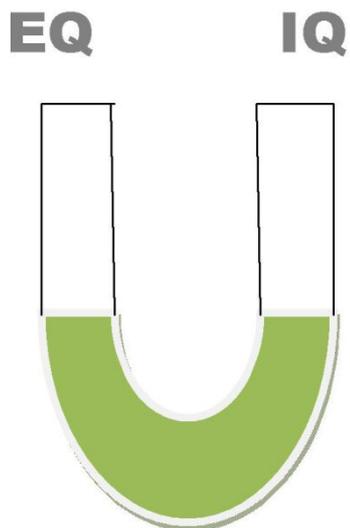


Отслеживайте свое эмоциональное состояние ДО получения информации (TV, статьи, встреча...) и ПОСЛЕ. Разницу осознаем и правильно, экологично преобразуем.



Законы EQ

3. Эмоции и мозг напрямую взаимосвязаны , как сообщающиеся сосуды



Законы EQ

4. В основе любой сильной эмоции лежит убеждение, в которое человек верит



Законы EQ



5. Эмоция следует за вниманием



6. Эмоции локализуются в теле

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ БОЛЕЗНЕЙ





ПРАКТИКА в парах.

1-й : Представьте себя животным.

2-й: Задает вопросы:

- Почему таким животным?
- Какие эмоции испытывает это животное?
- Что оно любит?
- Что не любит?
- Как оно общается с людьми?
- Любой вопрос, которые хочется задать этому животному....



Алекситимия

(отсутствие слов для выражения эмоций)

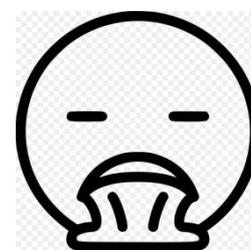


- Неумение перерабатывать собственные эмоции лежит в основе многих психосоматических заболеваний
- Важно научить детей перерабатывать те эмоции, которые у них возникают

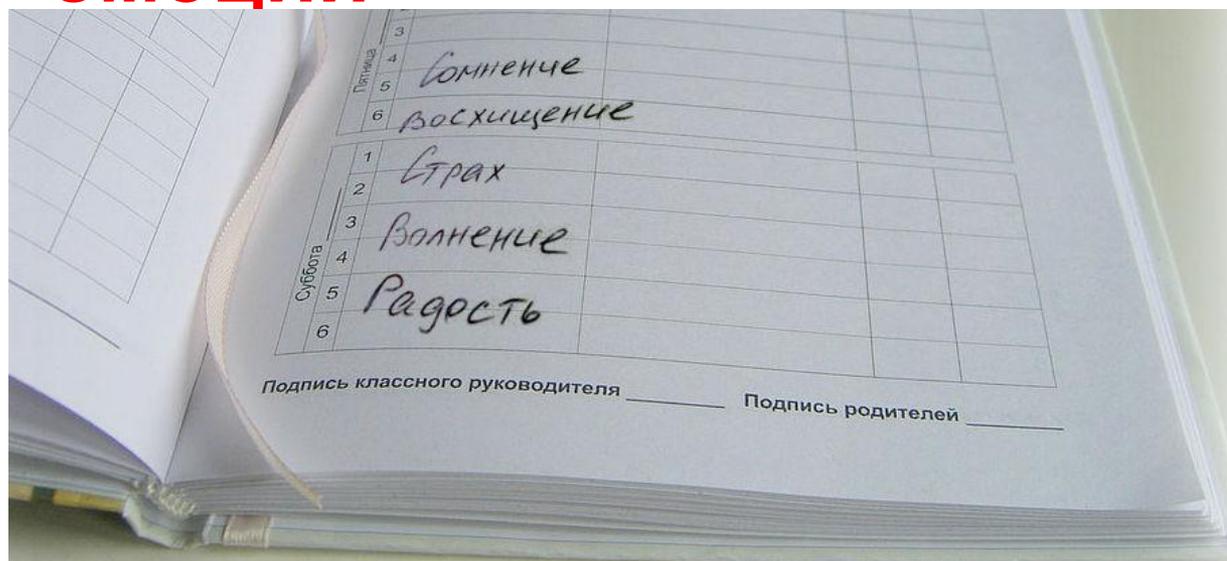
Развивать эмоциональный интеллект у ребенка взрослый может только уровнем своего эмоционального интеллекта. И никак по-другому.

© Д-А





Дневник самонаблюдения ЭМОЦИЙ



Развитие мозга ребенка

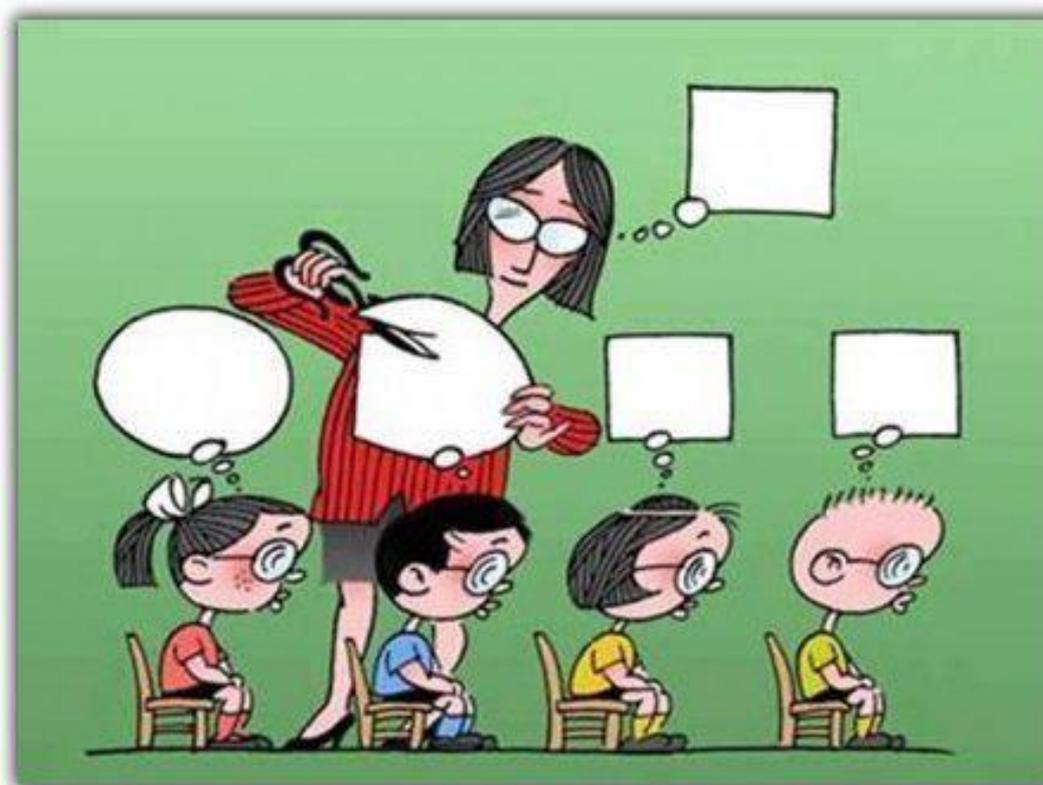
- Уже в первые шесть месяцев после рождения он достигает 50% своего взрослого потенциала, а к трем годам — 80%. К этому времени в основном завершается формирование объема и плотности головного мозга, формируется более трех миллионов километров нейронных волокон и 70-80% нейронных соединений.
- Структуры мозга ребенка созревают не одновременно, а в определенной последовательности: от стволовых и подкорковых образований к коре (снизу вверх), от задних отделов мозга к передним (сзади вперед), от правого полушария к левому (справа налево).

Развитие мозга ребенка

- Сначала формируются отделы, отвечающие за органы чувств, движения и эмоции, за восприятие пространства и ритма, за обеспечение энергией только-только развивающейся памяти, внимания, мышления. И только затем — те отделы, которые обеспечивают сложные функции контроля, речи, способность к чтению, письму. При этом длительность каждого этапа и срок перехода к следующему жестко регламентированы объективными нейробиологическими законами.
- Если задача, которую мы предлагаем ребенку, входит в противоречие с актуальным процессом созревания мозга или опережает его, происходит своего рода «энергетическое обкрадывание»: мы как бы отводим энергию в другое русло, и эти незапланированные энергетические потери тормозят те мозговые процессы, которым в этот момент природой предписано активно развиваться

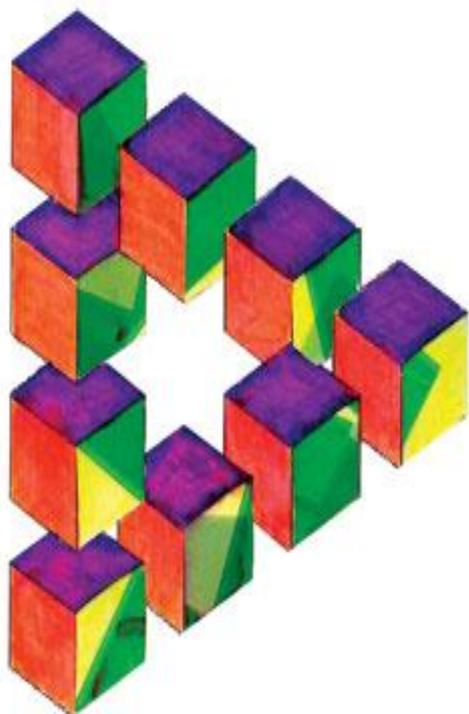
- Главное при этом – сочетание последовательности и теплоты в отношениях. В возрасте трех лет детям не нужны обучающие карточки и точное следование расписанию. Им нужны любящие родители, которые заботятся о них и постоянно удовлетворяют их потребности. В этом случае у маленького человека в мозгу образуется множество связей, которые помогут им решать любые проблемы, которыми так богата жизнь.

В начальной школе акцент смещен на интеллектуальное развитие детей. Детей начинают обучать культуре сдерживания чувств еще до того, как они открывают для себя мир собственных и чужих эмоций. Это приводит к тому, что ребенок вообще не овладевает способами распознавания, узнавания эмоциональных проявлений.



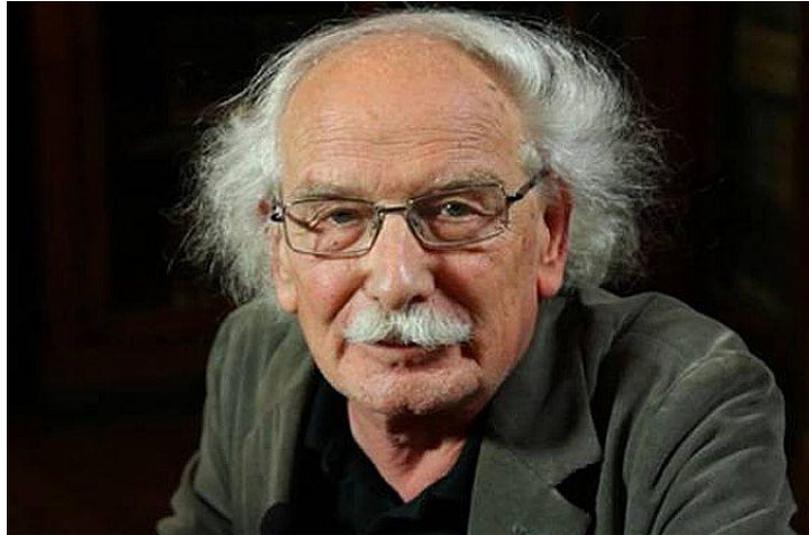


Сенситивные периоды



- это такой период в жизни каждого ребенка, когда он учится чему-либо очень легко, овладевает навыками без особых усилий
- В сенситивные периоды ребенок доверяет своим чувствам, логическое и критическое мышление не сформированы
- Сенситивные периоды длятся определенное время и проходят безвозвратно.

Эмпатия и зеркальные нейроны



Джакомо Ризолатти – итальянский нейробиолог.

В 1992 году профессор Ризолатти совершил революционное открытие, которое произвело переворот в психологии и других науках об устройстве мозга. Были обнаружены **зеркальные нейроны** - уникальные клетки мозга, которые активизируются, когда мы следим за действиями других людей.

Эти клетки, как зеркало, автоматически «отражают» чужое поведение у нас в голове и позволяют прочувствовать происходящее так, как если бы мы совершали действия сами.

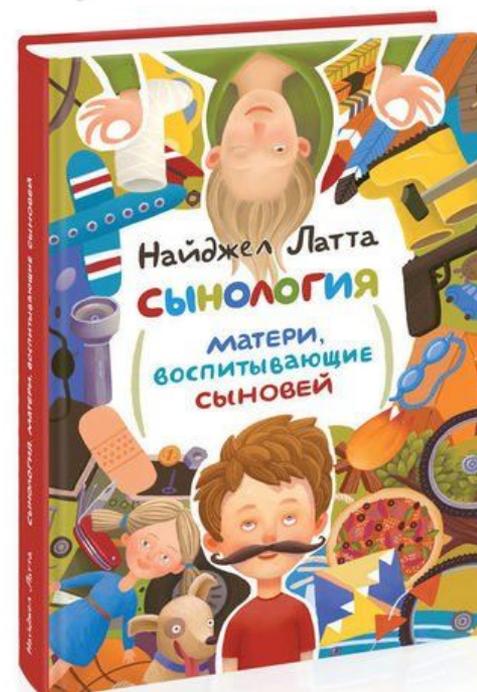
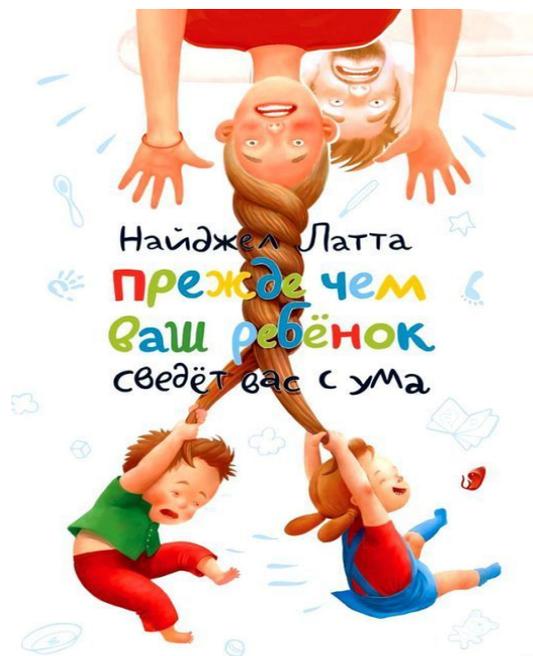
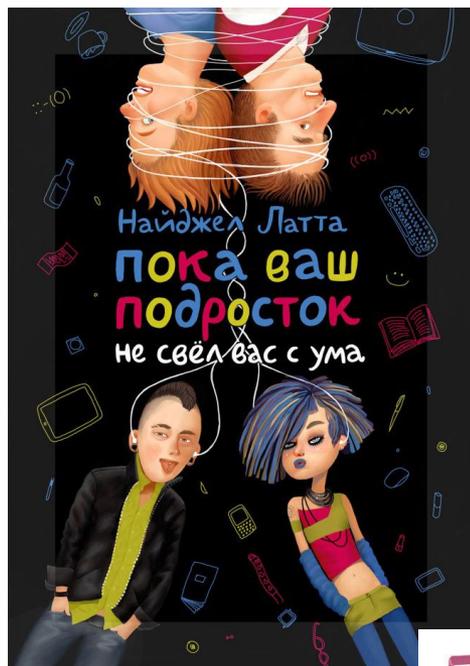
Сказки в критический период



- Информация запоминается на всю жизнь
- Отсутствует критичность информации
- Мифологическое мышление
- Миф убирается только мифом



Найджел Латта (Nigel Latta) — новозеландский практикующий психолог с 16-летним стажем, отец двух сыновей, признанный эксперт по «безнадежным» случаям и одновременно успешный отец двух сыновей. Доктор психологии. Его профессиональная деятельность на сегодня ведётся в разных направлениях: судебно-медицинская психология и работа с детьми из разряда «безнадежный случай».





ПРАВИЛА

1. Запомните три самых главных слова

Общение-Общение-Общение

2. Любить детей легко, находить в этом удовольствие трудно.

3. Дети – это пираньи.

4. Поощряйте хорошее, игнорируйте плохое.

5. Детям нужны границы.

6. Старайтесь быть последовательными.

7. Не прощайте ужасного поведения.

8. Обязательно составляйте план.

9. Любое поведение – это общение.

10. Не сражайтесь с хаосом.

Слушать детей – это не просто молчать, пока они говорят. Даже самый маленький ребенок понимает, когда человек слушает, а когда он просто молчит. Слушать детей важно не только для того, чтобы узнать их мысли и намерения, но и для того, чтобы они поняли – взрослые интересуются тем, что они говорят, взрослые находят это важным. Когда вы слушаете, то тем самым вы поощряете детей развивать свои навыки общения.

Несколько простых приемов, которые помогут вам слушать своих детей.

- Продемонстрируйте им свое внимание...

Смотрите им в глаза и сосредоточьтесь на том, что они говорят.

- Показывайте заинтересованность голосом...

Тон вашей речи также важен, потому что он должен соответствовать тому, что вы произносите. Если сказать «Да, это очень интересно» скучающим голосом, это никого не обманет.

- Используйте жесты и мимику...

Утрированные жесты и мимика скажут вашим детям, что вы действительно заинтересованы и находите удовольствие в общении с ними. Детям нравится, когда вы размахиваете руками и корчите рожи, – попробуйте проделать это и посмотрите, как загорятся их глаза.



Перепрограммирование «маленьких мозгов»





«Если человек не прошел науку добра, любые другие науки будут ему только во вред.»

Е.И.Николаева

**Доктор биологических наук, профессор.
Профессор кафедры
возрастной психологии и педагогики
семьи Института детства Российского
государственного педагогического
университета им. А.И. Герцена**

Детский СТРАХ



Школы и детские центры, которые используют программу развития ЭИ



Я ХОЖУ В САМЫЙ







Красные и Зеленые сюжетные лин....

- Замечайте сюжетные линии и называйте их в зависимости от поведения к которым они ведут:
- **Зеленые** –дают высокую результативность и удовлетворенность
- **Красные**- сюжетные линии разрушают отношения, тормозят результативность

Генри Форд :

«Вы одинаково правы, когда думаете, что можете и когда – что не можете»

Функции родителя (воспитателя) по Ж. Пиаже

0-7 лет Учитель

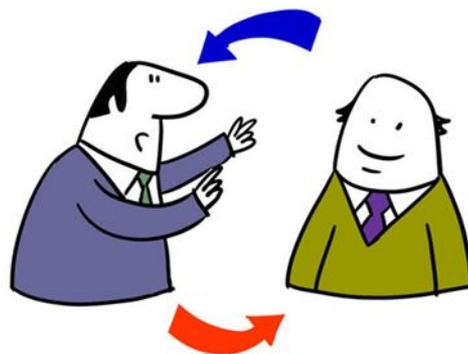
7-12 лет Администратор

С 12 лет Коуч

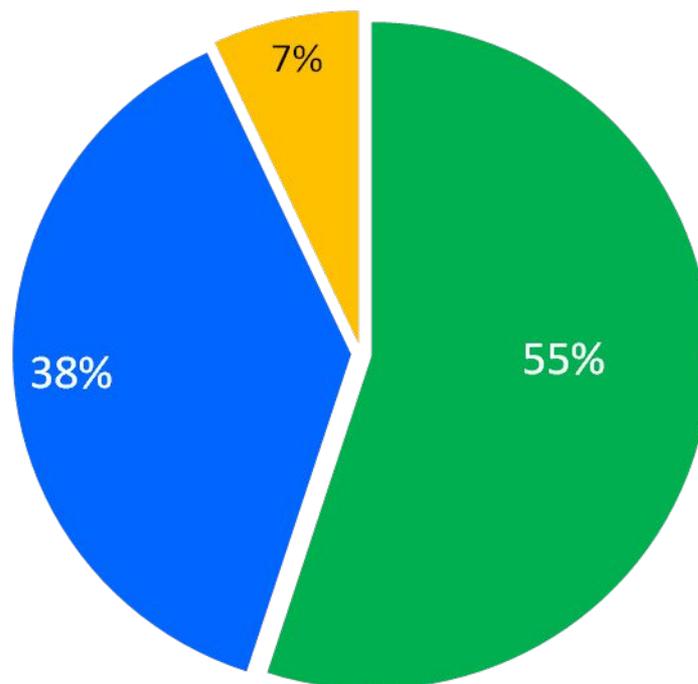
Связано с развитием психических функций и абстрактного мышления



Эмоциональный компонент в коммуникации

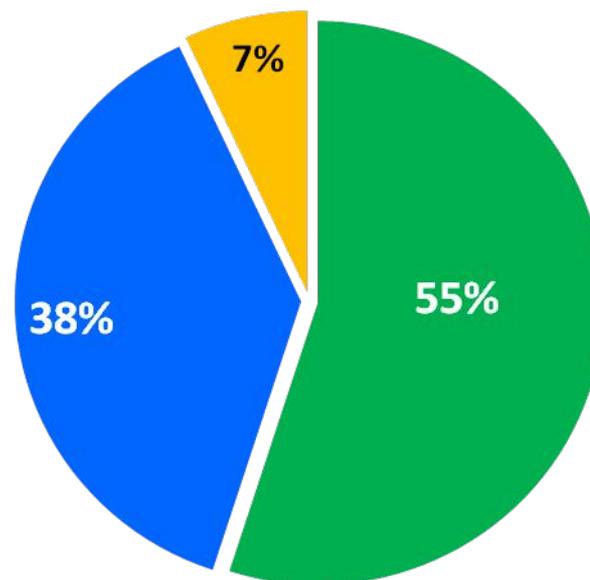


Процентное соотношение видов коммуникации



Процентное соотношение видов коммуникации

■ Поза Жесты ■ Тон голоса ■ Слова



ТОН ГОЛОСА - это эмоциональная окраска голоса

Друг



Мудрец



Волшебник

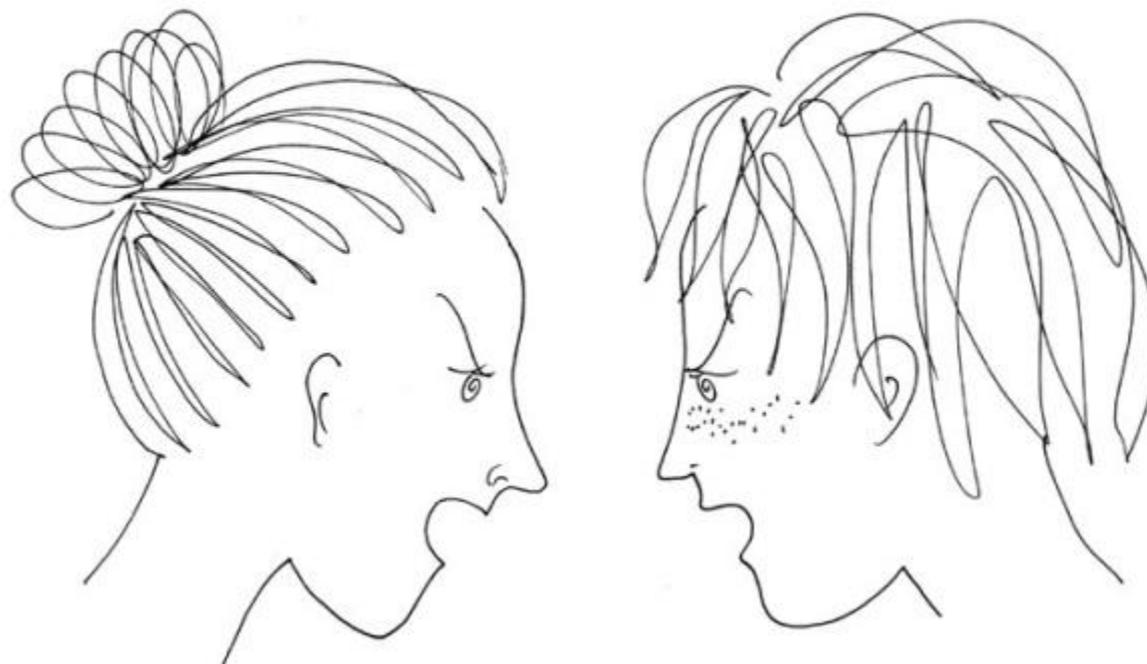


Воин





Эмоциональная компетентность в конфликте



Эмоциональный всплеск:



Понимание...

Присоединение...

Озвучивание чувств...

Предложение помощи...



Эмоциональная компетентность конфликтных ситуациях

- Нейтрализовать эмоцию (не вовлекаться в эмоцию и стараться успокоить собеседника)
- Выразить понимание, повторить слова, согласиться
- Продемонстрировать готовность помочь
- Создать комфорт в общении
- Переместить в пространстве (сменить зрительный образ)
- Назвать чувство («Я вижу, вы очень расстроены»)
- Похвала личности
- Привлечение третьего лица
- Привлечение руководителя



3 главные ошибки в конфликтах:

1. Игнорировать

2. Контратака

3. Оправдываться

Школьный буллинг. Что это такое?



Что такое буллинг и как с ним бороться?

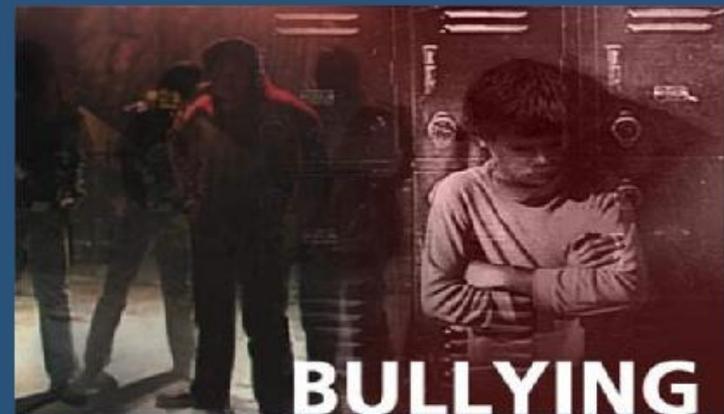
- ▣ Буллинг – довольно широкое понятие, в переводе с английского этот международный термин означает «задирание, травля».

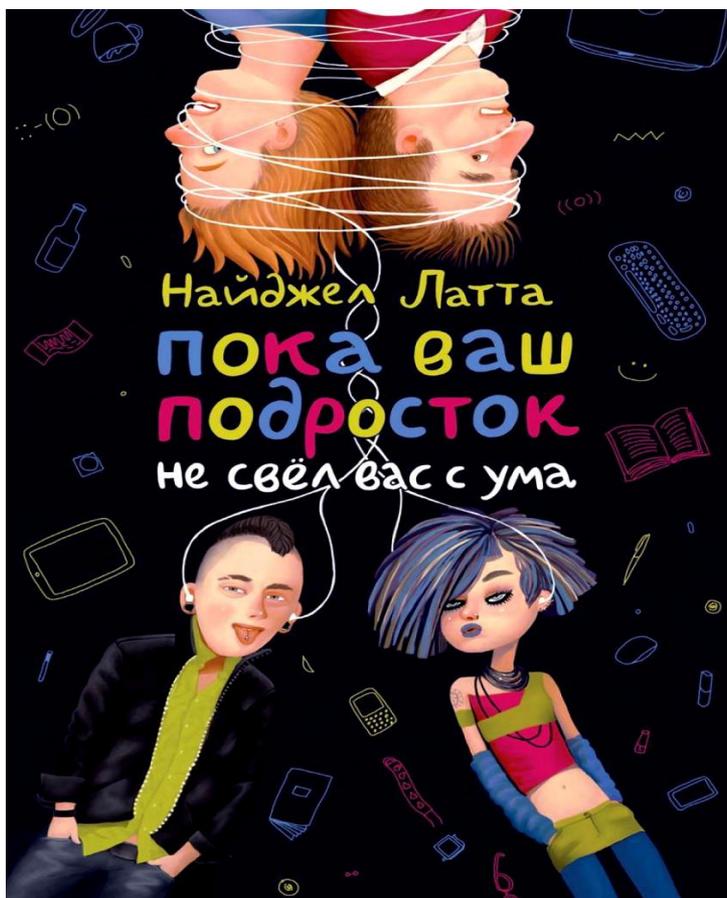


Школьный буллинг



Школьный буллинг – длительный процесс сознательного жесткого отношения, физического и (или) психического, со стороны одного или группы детей к другому ребенку (другим детям).





« Единственная и самая большая ошибка всех родителей – они воспринимают все всерьёз»

«КАК «ЗАЖИГАТЬ» И МОТИВИРОВАТЬ ПОКОЛЕНИЕ Y И Z»





Теорию Поколений создали американские ученые Нейл Хоув и Вильям Штраус в **1991** году.

ЧЕТЫРЕ ПОКОЛЕНИЯ В РАБОЧЕЙ СРЕДЕ



Традиционалисты - им уже за 70

Бэби-бумеры - им около 50-70 (с 1944 г.)

Поколение X - около 35-50 (1965-1984)

Поколение Y - 25-35лет (с 1985 года)

Поколение Z – тах 15 лет (с2000г. -2011 г.)

Поколение α - тах 4 года (с 2011г. - н.в.)

МОЛЧАЛИВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ИЛИ ТРАДИЦИОНАЛИСТЫ



Традиционалисты,
родились в 1923-1943 гг.

- Упорная работа
- Сбережения
- Стабильность
- Жертва
- Уважение к власти
- Формальности важнее неформального
- Личное общение

БЭБИ-БУМЕРЫ



Родились в 1944-1963 гг.

- Конкуренция
- Командная работа
- Изменения
- Важность успеха
- Четкие шаги и фокус на движении вперед

ПОКОЛЕНИЕ X



Родились в 1964-1984 гг.

- **Предпринимательский настрой**
- **Дают обратную связь и слушают чужое мнение**
- **Технологии**
- **Креативность**
- **Многозадачность, но независимое планирование**
- **Акцент на качестве жизни**

ПОКОЛЕНИЕ Y



Поколение Миллениум,
родились в 1985- 2000 гг.

- Ускорение темпов + постоянное обучение
- Все большая зависимость от технологий
- Автономность – важно, как текущая задача соотносится с общей целью
- Разнообразие
- Ожидают положительной обратной связи **НЕМЕДЛЕННО**
- Коммуницируют неформально
- Я и Сейчас
- Предприимчивые

ПОКОЛЕНИЕ Z



**Поколение Z
родились с 2000 – 2011гг**

- **Сопротивляются современной системе образования**
- **Все большая зависят от технологий**
- **Делают только то, что интересно**
- **Интересы не устойчивы**
- **Клиповое мышление**
- **Неустойчивое внимание**
- **Ценность -быть в комфорте**
- **Ценность - позитив**

ПОКОЛЕНИЕ АЛЬФА ????????



**КАКИЕ поколения присутствуют
в этом зале?**

ЧЕТЫРЕ ПОКОЛЕНИЯ В РАБОЧЕЙ СРЕДЕ



Традиционалисты - им уже за 70

Бэби-бумеры - им около 50-70 (с 1944 г.)

Поколение X - около 35-50 (1965-1984)

Поколение Y - 25-35лет (с 1985 года)

Поколение Z – max 15 лет (с 2000г. – 2011 г.)

Поколение α - max 4 года (с 2011г. – н.в.)

	70+ Молчаливое поколение	50-70 Бумеры	45-50 (X)	17-30 (Y)
Технологии	Виниловая пластинка	Кассета	CD	MP3
Оптимальный способ коммуникации	лично	телефон	Сотовый телефон	SMS , электронная почта
Время на работе	Точно по часам	Быть на виду	Какая разница? Главное чтобы работа была сделана.	Уже 5 вечера, у меня есть другие дела
Поощрения	уважение	Должность , признание	Гибкая работа, позитивная среда	Работа должна иметь смысл
Общий настрой	Практичный	Оптимистичный	Скептический	Оптимистичный /высокая самооценка
Отношение к власти	уважение	Ровное равнодушие	Вежливость	Открытое безразличие
Отношения	самопожертвование	Личное вознаграждение	Нежелание брать обязательства	Разнообразие, общение, находчивость
Изменения	Ставят под сомнение	Сопротивляются	Принимают	Стремятся к переменам



БИЛЕ НА ПОЕЗД

ЗА 2 ДНЯ
РАБОТЫ В МАКДОНАЛДС

С НАС — ТУСОВКА, БУДЕТ С КЕМ
СМОТАТЬСЯ В ПИТЕР НА ВЫХОДНЫЕ



цени свое время

Узнай больше на www.mcdonalds.ru, по телефону (495) 933-70-27
или у любого менеджера ресторана





НОВЫЕ КЕДЫ ЗА 15 НЕДЕЛИ РАБОТЫ В МАКДОНАЛДС

С НАС — ГИБКИЙ ГРАФИК, ЧТОБЫ
ИСХОДИТЬ ГОРОД ВДОЛЬ И ПОПЕРЕК



© 2007 McDonald's



Узнай больше на www.mcdonalds.ru, по телефону (495) 933-70-27
или у любого менеджера ресторана



По результатам исследований аналитической компании Sparks & Honey, 60% сверстников к 20 годам сменили три работы, при этом 95% живут с родителями.

О поколении Z чрезмерно заботились родители и они привыкли к этому , теперь Z хотят, чтобы это делал работодатель

ФИЛОСОФИЯ Y И Z

«Цель нашей физической жизни на Земле – творить и получать от этого Радость. Мы здесь не для того, чтобы исправлять и спасать этот мир. Единственная цель всего, что бы мы не делали,- стать Счастливыми...»

Y & Z

- Поколение Y знает слово **НАДО**.
- Поколение Z предпочитает его не знать
- Y - особенные дети
- Z - единственные. Они не сравнивают себя с другими, поэтому не разочаровываются



- Z и Y уходят, когда им не комфортно. Не этот друг так другой, не эта компания так другая

- ✓ Чёткие рамки для работника поколения Z - место для полёта мысли.
- ✓ В комфорте у поколения Z включается воображение
- ✓ Главная мотивация поколения Z – интерес

ИНТЕРЕСНО-КОМФОРТНО-ЧЕТКИЕ РАМКИ-ПОЗИТИВНО

Как использовать SMART, видя картину в целом



MART - требования к формулированию ЗАДАЧИ

Specific Конкретная	Цели должны быть предельно ясны и конкретны. <i>Понятна ли цель без долгих пояснений?</i>
Measurable Измеримая	Цели должны быть измеримы, чтобы можно было узнать, что они достигнуты. <i>Как Вы увидите / узнаете, что результат достигнут?</i>
Achievable Достижимая	Цели должны быть достижимы с точки зрения внешних факторов и внутренних ресурсов. И в то же время, они должны быть достаточно сложны, чтобы было необходимо прилагать усилия для их достижения. <i>Насколько это трудно? Насколько это реально?</i>
Relevant Значимая, согласованная с другими целями	Цели должны соотноситься с другими, более важными целями, и работать на их достижение. <i>Как достижение этой цели поможет работе? Карьере? Насколько эта цель важна?</i>
Timebound Определенная во времени	Для каждой цели должны быть намечены временные рамки. Требуется определить срок как для конечного, так и для промежуточных результатов. <i>Когда цель будет достигнута?</i>

SPECIFIC (КОНКРЕТНОСТЬ) И MEASURABLE (ИЗМЕРИМОСТЬ)

+ КОНТРОЛЬ

Неправильно

Правильно

Сделай отчёт по продажам фирменных ручек.

Сделай ко вторнику отчёт по продажам фирменных ручек с графиком кривых относительно продаж прошлого года. Данные по продажам возьми у Марины, с подсчётом цифр поможет Антон, графики нарисует Федя.

Отчёт нужен для презентации на встрече с инвесторами. Это важно. **Выполнение проверит Лена.**

В ЧЕМ Z СУПЕРМЕНЫ?



Z могут в короткий срок решить несколько задач одновременно без потери качества — преимущество поколения.

Но не готовы браться за задачу, сути которой не понимает. Для них важно знать: что делать, почему, зачем и как это согласуется с целями компании.

RELEVANT – ЗНАЧИМОСТЬ ЦЕЛИ

Неправильно

Разработай три разных дизайна упаковки продукта (на три аудитории) и отправь маркетологам.

Правильно

Разработай три дизайна... Мы хотим расширяться. С помощью редизайна мы привлечём новую аудиторию. И отправь три варианта маркетологам.

**Z НЕ ЛЮБЯТ ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ. НО ЛЮБЯТ
УСТАНОВЛЕННЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ. СРОК —
ЕДИНСТВЕННОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ, КОТОРОЕ Z
ПРИЕМЛЮТ. И *НЕСОБЛЮДЕНИЕ* СРОКА ДОЛЖНО
БЫТЬ НАКАЗУЕМО.**

Неправильно

Мне нужны документы по тендеру, и рассмотри жалобы клиентов.

Правильно

К утру пятницы подготовь документы по тендеру: условия, наши предложения, презентация. До вечера понедельника ответь на жалобы клиентов. Во вторник представь мне предварительный отчёт.

Напоминаю, что у нас действует система штрафов.

РУКОВОДИТЕЛЯМ ПРИДЕТСЯ СНЯТЬ КОРОНЫ!

Единственная
возможная форма
общения с
поколением Z -
НАРАВНЫХ





Z : НЕТ – АМБИЦИОЗНЫМ ЗАДАЧАМ !

Неправильно

Мы должны увеличить прибыль к следующему году на 50%.

Правильно

Выясни, какие факторы ограничивают продажи, и устрани их.

Разберись, какие новые технологии помогут увеличить прибыль.

Подумай, как сократить уже существующие расходы.

(В каждой задаче нужно указать сроки и ответственность)

ПОКОЛЕНИЕ Z . ДРАЙВЕРЫ МОТИВАЦИИ ИНТЕРЕС И ЛАЙКИ

Z не настроены на карьеру. Часто они исполнители, но не тупые исполнители задач, а думающие!

Z интересно решать задачи так же, как головоломку.

Поколение Z не готово ждать. Оно росло в относительной безопасности и комфорте, где каждое желание удовлетворялось в течение года. Обратная связь должна быть немедленной. Успехи должны отмечаться регулярно

Работникам поколения Z важно поставить не только срок исполнения задачи, но и пообещать срок достижения первых побед. Они ориентированы на быстрый результат.

Неправильно

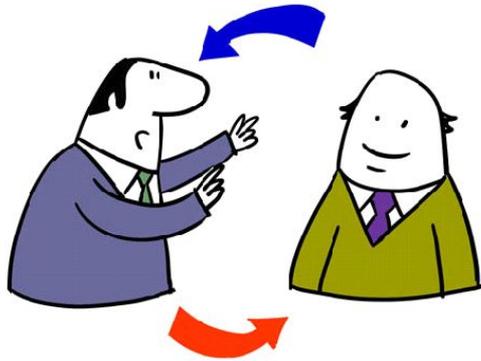
Правильно

Через три месяца стажировки мы рассмотрим вашу кандидатуру и, возможно, возьмем вас на полную ставку.

Мы готовы предложить вам месяц стажировки. Если вы будете хорошо работать, через месяц мы повысим зарплату и возьмем вас на испытательный срок.

В течение испытательного срока за невыполнение работ мы вас уволим. А если проявите инициативу в работе, зачислим в штат.

ЧТО ТАКОЕ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ?



Обратная связь –

это предоставление
информации
собеседнику с целью
изменения его
поведения

Прерывающая обратная связь

Хочу сказать, потому что

Проблема: Что не так?

Неудача: Кто виноват? Чья это вина?

Причина: Почему это произошло?

Ограничение! Нет развития!

Эффективная Обратная Связь

Хочу сказать для того, чтобы

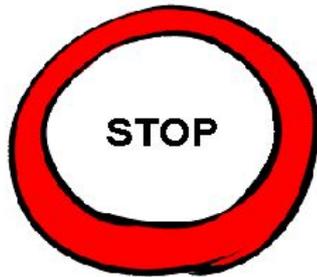
1. Описание: Что произошло (факт)?

2. Опыт: Чему Вы научились?

3. Навык: Как Вы можете этот опыт применить в следующий раз (2 способа) ?

Возможность!

КОГДА НЕ СЛЕДУЕТ ДАВАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ



- Вас переполняют эмоции
- Сотрудник слишком взволнован или занят, чтобы воспринять Ваши слова
- У Вас нет доказательств
- «На бегу»
- Вы не подготовились
- Через месяц или год после случившегося
- Ситуация очень простая и достаточно просьбы или «спасибо»

Поколение Z — думающие исполнители. Это поколение легко поддается влиянию. Из них можно слепить добросовестных работников. Секреты, которые помогут в воспитательном процессе:

- **Говорите коротко, пишите развёрнуто и по пунктам.** В головы поколения Z встроен восьмисекундный фильтр
- **Рисуйте образы**
- **Ставьте лайки.** Поколение Z не может работать без «поглаживаний». Похвала для них — не морковка для кролика, а топливо для поезда.
- **Не отбирайте гаджеты** Они в них живут
- **Займите их досуг.** Поколение привыкло к развлечению. С детства информацию подавали с плясками и бубнами
- **Найдите им друзей**
- **Чётко оговаривайте дедлайн.** Понимают, что такое сроки, но из-за постоянной **прокрастинации** часто их нарушают. Установите строгий, но справедливый контроль действием. Лентяи отсеются сами.







Ф Р Е Д Е Р И К Л А Л У



Захватывающее исследование! Поистине новаторская работа, подобной которой еще не было написано.

Кен Уилбер, ученый, философ и писатель

Бирюзовая организация

- без начальников, KPI, но с заботой о клиентах, коллеги равноправны, решаются задачи разного уровня сложности
- доверие вместо контроля
- стремление задействовать потенциал каждого
- команда меняется изнутри- сотрудник становится самостоятельным и ответственным, руководитель-коуч.

«Раньше мы думали что можем взять от клиента, теперь мы думаем, что можем дать клиенту»

- высокая увлеченность и удовлетворенность сотрудников
- целостность в фокусе
- не предвидеть изменения и контролировать будущее, а вслушиваться кем и чем хочет стать организация

СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ!

ДО НОВЫХ ВСТРЕЧ!

Скажи  ДА! ЭМОЦИЯМ



ЦЕЛИ ЗАНЯТИЙ



- Научить отождествлять свои переживания и чувства с конкретными словами.
- Познакомить ребенка с основными эмоциями
- Научить управлять своими эмоциями.
- Научить определять эмоциональное состояние других людей.
- Адекватно на него реагировать.
- Ответственно поступать в ситуациях нравственного выбора.
- Формирование нравственного иммунитета
- Ребенок не одинок в этом мире, вокруг люди и нужно только уметь найти поддержку.