

## ТРЕНИНГ ПО ГЕНДЕРНЫМ СТЕРЕОТИПАМ

**Цель мероприятия:** создание в молодежной среде предпосылок для лучшего понимания и решения проблем, связанных с гендерными различиями и стереотипами для искоренения гендерной дискриминации и насилия.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

**Знания:**

- что такое гендер, разница между понятиями «пол» и «гендер»;
- стереотипы и мифы относительно гендера в обществе;
- какая существует связь между домашним насилием и гендерным неравенством;
- что такое домашнее насилие, какие виды домашнего насилия существуют, куда можно обращаться за помощью (тематика домашнего насилия не должна занимать более ¼ части тренинга);

**Умения:**

- распознавать гендерные стереотипы;

**Формирование отношения:**

- формирование критического отношения к стереотипам и мифам в отношении пола и гендера.

## ТРЕНИНГ ПО ДОМАШНЕМУ НАСИЛИЮ

**Цель мероприятия:** создание в молодежной среде предпосылок для лучшего понимания и решения проблем, связанных с домашним насилием.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

**Знания:**

- что такое домашнее насилие, какие виды домашнего насилия существуют, куда можно обращаться за помощью;

**Отношения:**

- формирование негативного отношения к насилию в целом;
- формирование позитивного отношения к себе и людям.

## ТРЕНИНГ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ПОИСКУ РАБОТЫ

**Цель мероприятия:** создание мотивации для участников к осмысленному построению карьеры, через овладение приемами эффективного поиска работы, конструктивного подхода к планированию.

**Результаты мероприятия** (*знания, умения, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

**Знания:**

- учащиеся знакомятся с путями эффективного поиска работы;
- планированием карьеры;

#### **Умения:**

- ставить перед собой цели;
- уметь общаться с работодателем.

### **ТРЕНИНГ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ТОРГОВЛИ ЛЮДЬМИ**

**Цель мероприятия:** ознакомление участников тренинга с понятием «торговля людьми», методами вербовки, выработать умение распознавать потенциально опасную, ситуацию при выезде за границу.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

#### **Знания:**

- основные понятия о теме;
- телефон горячей линии;
- способы и методы вербовки;
- правила безопасного выезда за границу;

#### **Умения:**

- анализировать объявления о работе за границей;
- распознавать потенциально опасную ситуацию и проверять информацию;

#### **Применение:**

- в случае выезда за границу правильно собирать информацию;
- не принимать подозрительных предложений.

### **ТРЕНИНГ ПО ПОДГОТОВКЕ ВОЛОНТЕРОВ РАВНОГО ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ ВИЧ-ИНФЕКЦИИ**

**Цель мероприятия:** подготовка волонтеров для проведения образовательных мероприятий по профилактике ВИЧ-инфекции по принципу «равный обучает равного».

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

- участники получают базовые теоретические знания о проблеме ВИЧ/СПИДа и эпидемиологической ситуации в мире, Беларуси;
- участники изучают подходы, формы и методы проведения мероприятий в области профилактики ВИЧ/СПИДа, которые способствуют безопасному и ответственному поведению молодежи, учащейся в ПТУ и проживающей в общежитиях;
- участники вырабатывают навыки, необходимые лидеру профилактической работы по проблеме ВИЧ/СПИДа.

**Планируемые изменения у участников** (*через 1-3 месяца после образовательного мероприятия*): каждым обученным волонтером проводится не менее 1 информационного мероприятия для проживающих в

общежитиях и учащихся ПТУ, не менее 2 мини-тренингов для проживающих в общежитиях.

## РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

**Цель:** определение содержания понятия «конфликт», его типов и видов, построение различных классификаций конфликтов, осознание не только негативных следствий конфликта, но, также, и его позитивных, развивающих составляющих.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

**Знания:**

- адекватное восприятие конфликтов, когда присутствует точная, не искаженная личными пристрастиями, оценка действий, намерений, позиций оппонентов и своих собственных;
- открытого и эффективного общения;
- создание атмосферы взаимного доверия и сотрудничества.

## ТРЕНИНГ КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ

**Цель:** знакомство участников группы, снятие напряжения и создание атмосферы взаимопонимания и сотрудничества. Знакомство с ролевыми моделями и изучение распределения командных ролей в группе.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

**Знания:**

- умение общаться;
- умение договариваться (в сложных, конфликтных ситуациях, при решении проблем);
- умение критиковать конструктивно;
- умение видеть человека в командной роли, использовать сильные стороны каждого;
- терпимость друг к другу;
- удовлетворенность от участия в совместной деятельности.

## ТРЕНИНГ ЛИДЕРСТВА

**Цель:** знакомство с участниками группы с позиции их лидерских умений и амбиций (притязаний), создание доверительной атмосферы. Развитие лидерской мотивации путем осознания преимуществ позиции «лидера» для личностного и профессионального роста; получение от группы положительного подкрепления при освоении моделей лидерского поведения в ситуациях социального взаимодействия; осознание начала положительных изменений от-

носителем своего лидерского поведения; развитие положительного образа «Я как лидер».

#### **Умения делового лидера:**

- превращать сложные задачи в простые;
- выделять этапы достижения цели;
- придерживаться алгоритма принятия решения;
- анализировать и синтезировать информацию;
- структурировать мысли и лаконично излагать главные идеи;
- сохранять хладнокровие, рассудительность и уравновешенность в проблемных (стрессовых) ситуациях;
- использовать интуитивные резервы сознания;
- использовать чужой опыт, помощь и др.

### **ТРЕНИНГ ЭФФЕКТИВНОЙ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ**

**Цель:** изучение основных представлений, связанных с управлением впечатлением в процессе делового и межличностного взаимодействия, влиянием феномена «первое впечатление». Научиться, осознанно производить позитивное впечатление, как на партнера по межличностному общению, так и на публичную аудиторию.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

#### **Знания:**

- поддержание чувства собственной уникальности;
- демонстрация своей принадлежности к определенной среде;
- утверждение желательной «Я-концепции» и укрепление самооценки;
- получение социальной, материальной выгоды;
- повышение привлекательности, получение одобрения и уважения;
- сохранение и увеличение власти, влияния.

### **ТРЕНИНГ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ**

**Цель публичного выступления** заключается в том, чтобы определить, какой реакции оратор хочет добиться от аудитории.

#### **Варианты целей:**

- информирование аудитории — изложение фактов, пробуждение у слушателей интереса к проблеме;
- формирование отношения аудитории к высказанным идеям и фактам;
- достижение однозначного понимания проблем оратором и аудиторией;
- призыв к действию;
- обретение доверия аудитории. Доверие — это показатель того, насколько аудитория воспринимает оратора как человека знающего, честного, обаятельного;
- развлечение аудитории, приятное времяпрепровождение.

**Результаты мероприятия** (*знания, умений, отношения, продукты, которые планируется получить к окончанию обучающего мероприятия*):

**Знания:**

- подготовка публичного выступления;
- процесс публичного выступления;
- оценка эффективности публичного выступления.