**Тьюториал для старшеклассников**

**"Эффективные приемы общения"**

*Герасимова Наталья Александровна,*

*педагог-психолог школы*

**Цель** - повышение коммуникативной компетенции  в период становления личности старшеклассников

**Задачи:**

* создать доверительную атмосферу, комфортный эмоциональный фон среди участников;
* совершенствовать умения эффективного (безконфликтного) общения, коммуникативных навыков;
* актуализировать умения контроля над своими эмоциями, осознания и выражения своих чувств и чувств других людей; эмпатии;
* развивать способность не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него.

***Вступительное слово ведущего****.*

«Добрый день! Сегодня мы начинаем занятие « ..». Мы будем использовать элементы тренинга и методы самопознания. Тренинг – это активная форма занятия, где происходит общение, есть возможность открыто высказывать свое мнение и выслушивать мнение других участников, попробовать себя в разных ситуациях и узнать новое о себе».

***Разминка*** Упражнения для снятия психологического напряжения, создания неформальной обстановки.

***Принятие правил***

Для того, чтобы наша работа была эффективной необходимо принять некоторые правила:

1. Конфиденциальность (означает, что то, что будет говорить каждый участник о себе нельзя рассказывать за пределами этого круга. Мы можем говорить о тех идеях, которые возникли, но то, что говорит каждый о себе – нельзя).

Подумайте, сможете ли вы выполнить это правило? Пусть каждый ответит...

2. Правило искренности.

Если я что-то говорю в круг, то это то, что я чувствую, т.е. заведомая неправда исключена. Принимаете это правило?

3. Правило круга.

Мы слушаем каждого, кто говорит не перебивая. Если вы хотите что-то сказать, то говорите в круг.

4. «Здесь и теперь».

Предметом нашего обсуждения будут процессы, происходящие в группе в данный момент; переживает чувства; появляющиеся мысли.

5. Принцип Я. Все высказываются от своего имени (т.е. используем личные местоимения ед. числа «я чувствую», «мне кажется»...).

6. Активность. Упражнения подразумевают включение всех участников.

**Информационный блок**

В нашей повседневной жизни, будь то в школе, на работе, дома, на отдыхе или в магазине мы часто можем встретить человека, в общении с которым он постоянно перечит, стоит на своем и не принимает во внимание наши аргументы. Такое общение не позволяет нам прийти к конструктивному диалогу, потому что оппонент постоянно посылает в нашу сторону недружественные и обидные послания. Такое общение «высасывает» энергию из человека, и после таких диалогов эмоциональный тон снижается.

Ассертивность является позицией человека, который в общении с другими людьми руководствуется принципами партнерства и взаимного уважения.

Быть ассертивным означает любить и себя и окружающих, воспринимать их с достоинством и уважением. Ведь с моральной точки зрения, правильным будет оценка именно поведения человека, а него его как личности (Этот человек не является плохим, плохое его поведение, поступок…). Такая ассертивная позиция всегда свидетельствует об самоудовлетворенности человека собой, о положительном качестве его личности.

Ассертивность не является поведением покорного человека, не является и созависимым альтруизмом, потому что в основе его заложено уважение собственных прав и позиций, самостоятельное выставление собственных границ интимности и их защите. Ассертивное поведение не является агрессивным, потому что не нарушает и границ другого человека. Не является и манипуляторным, потому что в его основе лежит честность и открытость.

Ассертивные люди всегда успешно справляются с ситуациями, в которых необходимо отказать в чем-то. Они знают, как защититься от нахальных требований и умеют распознать и адекватно выражать свои эмоциональные реакции. Умеют без обмана и вины сказать «нет».

Развитие ассертивности требует определенных усилий, связанных с изменением привычных моделей поведения.

Как определить, насколько человек уверен (ассертивен)? Предлагаю выполнить тест.

***Экспресс-тест***

1) Можете ли вы искренне и открыто говорить о том, о чем думаете и что чувствуете? Причем так, чтобы не обидеть и не ранить других?

2) Умеете ли вы выражать свои чувства, в том числе и негативные, такие как злость, таким образом, чтобы не затронуть чувства  других?

3) Умеете ли отказать начальству, знакомому человеку или родным, когда понимаете, что не хотите чего-то делать?

4) Получается ли у вас отстаивать собственные права и убеждения так, чтобы не принижать достоинства окружающих и при этом сохранить уважение к самому себе?

Ключ: Если на один из четырех вопросов фиксируется отрицательный ответ, то вам рекомендуется поработать над своей ассертивностью!

Участники обсуждают результаты в парах или группе, высказывают свои впечатления.

***Модели поведения***

Существует три модели поведения: агрессивное, уверенное и неуверенное. Участникам выдается шаблон для заполнения таблицы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Агрессивное поведение | Уверенное поведение | Неуверенное поведение |
| Взгляд |  |  |  |
| Поза |  |  |  |
| Расстояние |  |  |  |
| Жесты |  |  |  |
| И др. |  |  |  |

Происходит групповое обсуждение и совместно заполняется таблица. Фиксируется внимание участников на отличиях в поведении каждой модели.

**Практический блок**.

***Ведущий: «***Для того, чтобы лучше усвоить разные модели поведения и лучше представлять себе уверенное поведение, давайте выполним упражнение «Робкий-наглый-уверенный»».

Ведущий раздает участникам карточку с указанием роли. После того, как каждый ученик вытянет карточку, ни с кем не должен ничего обсуждать. Участники по одному проигрывают свою роль, а остальные угадывают.

**Упражнение «Комплимент».**

Упражнение выполняется в кругу. Каждый участник делает комплимент сидящему слева. После выполнения задания происходит обмен впечатлениями. Задаются вопросы: приятно ли было получить комплимент или нет? Почему? Что нужно сделать, чтобы комплимент был искренним?

Далее предлагается изменить свой комплимент и произнести согласно модели уверенного поведения и по словесному алгоритму:

1. Назвать человека по имени;
2. Действие – суть комплимента ;
3. Обоснование;
4. Выражение уважения.

**Упражнение «Отказ».** Алгоритм:

1. Назвать человека по имени;
2. Действие – отказ;
3. Обоснование (почему отказываю);
4. Выражение уважения.

**Рефлексия.**  Выводы, рекомендации.