**Семинар с элементами тренинга ассертивности (уверенного поведения)**

**«Будь уверен в себе!»**

*Т.П. Якушева, методист МАУ ДПО «ЦНМО»*

*г. Лысьва*

**Цель:**  создание условий для формирования навыков уверенного поведения и

развития ассертивности педагогов.

**Задачи:**

* определение основных признаков ассертивного человека;
* совершенствование техники отказа собеседнику и выбора методов убеждения;
* овладение приемами саморегуляции, способствующими формированию уверенного поведения.

**Ход занятия:**

**1. Вводная часть. Определение цели посещения и ожидания от семинара.**

Давайте начнем наше занятие со знакомства. Я попрошу вас назвать свое имя и сообщить, с каким ожиданием вы пришли на нашу встречу.

Какие виды поведения человека вы можете назвать? Как выражается неуверенность, агрессивность, уверенность?

**2. Упражнение «Уверенное, неуверенное, агрессивное поведение в различных жизненных ситуациях».**

**Цель:** данное упражнение поможет участникам отличать уверенность от неуверенности и агрессивности.

**Процедура:** каждому участнику группы предлагается продемонстрировать неуверенную поведенческую реакцию, агрессивную реакцию и уверенную реакцию в некой гипотетической ситуации. Например, можно представить, что ваш друг «забыл» вернуть взятые в долг деньги. Агрессивная реакция в этом случае может быть такой: «Черт! Я так и знал, что тебе нельзя доверять. Сейчас же верни мои деньги!» Неуверенная реакция может быть выражена такими словами: «Прости, я не хочу быть назойливым, но, может быть, ты не будешь слишком задерживаться с возвратом этих денег?» Наконец, уверенное поведение может включать такую фразу: «Я полагал, что мы договорились: ты должен был вернуть мне деньги сегодня. Буду очень признателен, если ты сможешь сделать это не позднее пятницы».

Таким образом, мы рассмотрим другие ситуации. Работа в группах (3 - 4 чел.): предложена конфликтная ситуация, можно обратиться к ролевой игре, отождествляя себя с самыми уверенными, неуверенными или агрессивными людьми из числа ваших знакомых. При этом вы должны помнить, что невербальное поведение говорит о человеке не меньше, чем произносимые им слова, поэтому интонации, жесты и позы должны соответствовать изображаемой реакции. На подготовку вам дается 5 минут. Каждый из вас получит обратную связь от участников группы, которая будет оценивать степень уверенности или агрессивности ваших реакций.

*(Ниже приведены примеры ситуаций для упражнений в уверенном, неуверенном и агрессивном поведении):*

- Долго стоишь в очереди, и вдруг какие-то парень с девушкой встают прямо перед тобой, как будто так оно и нужно. Вы говорите:…

- Приятель пристает к вам с разговорами, а вы ужасно спешите, и вот чтобы отделаться от него, вы говорите: ...

- Вы заказали в ресторане бифштекс с кровью, но он оказался пережаренным. Вы говорите официанту: ...

- За ремонт автомобиля вы получили счет на сумму, которая на 2 тысячи превышает предварительную оценку. Вы говорите служащему мастерской: ...

- Вы ловите на себе взгляд привлекательной особы противоположного пола и чувствуете, что, возможно, заинтересовали ее (или его) собой. Вы подходите к ней (к нему) и говорите: ...

- Ваш сосед по комнате в общежитии поставил вас в неловкое положение, без вашего ведома пригласив в гости незнакомого вам человека. Вы говорите ему: ...

- Вы смотрите фильм в кинотеатре, а позади вас кто-то громко болтает. Вы оборачиваетесь и говорите: ...

- Вы пришли в ресторан, но вас не устраивает место, которое вам предложили. И вы говорите метрдотелю: ...

- Ваш знакомый (знакомая) приглашает вас куда-либо, но вам с ним не очень-то интересно. И вы говорите: ...

- Ваш друг просит вас одолжить ему вашу машину, но вы не считаете его таким уж хорошим водителем. Вы говорите ему: ...

- Ваш приятель ставит вас в неловкое положение, рассказывая при всех истории о вас, и вы говорите ему: ...

Конечно, эти способы поведения оказывают совершенно разное влияние на людей, с которыми мы общаемся. Поэтому прежде всего при оценке своего поведения нужно учитывать, как теперь будет чувствовать себя другой человек, как он будет вести себя в будущем.

Например, если один человек ведет себя неуверенно, то другой будет чувствовать свое превосходство. Он не посчитает нужным выполнить требования, которые собеседник формулирует нерешительно и неточно.

Если же один человек, наоборот, ведет себя нагло и агрессивно, то другой будет чувствовать себя обиженным и оскорбленным. Высока вероятность того, что оскорбленный человек будет точно также агрессивно обороняться, что он как раз из «упрямства» не выполнит то, что от него требуют. Может случиться и так, что человек молча выслушает, не оказывая сопротивления, однако будет испытывать внутреннюю антипатию по отношению к агрессивному собеседнику.

Если же человек действует уверенно, то вполне можно быть уверенным, что его требования и пожелания будут учтены. Такой человек показывает, что он в состоянии взаимодействовать с собеседником на равных.

**3. Понятие ассертивности.**

Ассертивность – это способность человека быть уверенным в себе, умение отстаивать свои мысли и предположения перед массой людей. А также независимость от влияния внешних факторов и людей. Само по себе название термина имеет английские корни и в переводе означает «настаивать на своём», от этого и произошло данное понятие. Ассертивность очень важна для проявления себя в социуме.

Педагоги школ и детских садов часто попадают в такие ситуации, когда родители обращаются к ним с некорректными или трудновыполнимыми просьбами или, напротив, упорно игнорируют просьбы, а иногда даже требования педагога. Как научиться отстаивать свои интересы, сохраняя спокойствие и доброжелательность?

**4. Умение говорить «нет», или техники отказа собеседнику.**

Отказать собеседнику порой бывает нелегко, особенно если мы разговариваем с глазу на глаз и если собеседник настаивает на выполнении его просьбы.

Испанский писатель и философ XVII века Бальтасар Грасиан-и-Моралес в своем бестселлере «Карманный оракул» писал, что люди должны уметь не только уступать друг другу, но также должны уметь и отказывать. Иногда «нет» звучит гораздо любезней, чем «да». Люди не могут постоянно делать то, что съедает их драгоценное время. «Кто принадлежит всем, не принадлежит себе» (Грасиан Б., 1993, с. 37).

Прежде чем сказать собеседнику «нет», решите для себя, действительно ли вы хотите отказать, взвесьте, что для вас важнее на текущий момент — ваши собственные интересы или чувство гордости за то, что вы помогли кому-то, изменив свои планы. Любое выбранное вами решение будет правильным, если оно принесет вам положительные эмоции и избавит от лишней головной боли.

Перечислите знакомые вам техники отказа собеседнику. (При обобщении открывается таблица).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Техники отказа собеседнику** | |  |
| **Название техники** | **Сущность техники** | **Примеры высказываний** | **Эффективность использования** |
| **Прямолинейное «нет»** | Мы просто говорим «нет», уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь | «Нет», «Нет, нет, я не могу это сделать», «Нет, я предпочитаю этим не заниматься» | Удобно использовать в тех случаях, когда мы не хотим раскрывать истинную причину отказа. Мы имеем на это полное право |
| **Рефлексивное «нет»** | Мы отражаем содержание и/или чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет» | «Я понимаю, что для тебя это очень важно, но, к сожалению, я не смогу это сделать» | Эффективно в том случае, когда мы, даже несмотря на понимание проблемы собеседника, не можем и/или не хотим выполнить его просьбу |
| **Обоснованное «нет»** | Мы говорим «нет» и кратко ра​скрываем подлинную причину нашего отказа | «Я не смогу это сделать, потому что в ближайшие дни я очень загружен работой» | Эффективно в том случае, если мы имеем серьезную причину для отказа и готовы искренне раскрыть ее |
| **Отсроченное «нет»** | Мы не даем ответ немедленно, а просим собеседника дать время на обдумывание | «Мне надо подумать. Я скажу тебе позже» | Эффективно в том случае, если мы не уверены в том, что можем выполнить просьбу и/или не можем решить для себя, хотим мы это сделать или нет |
| **Компромиссное «нет», или «нет» наполовину** | Мы говорим, что в принципе могли бы выполнить просьбу, но при тех условиях, которые нам удобны | «Я не могу сделать это сегодня, но я мог бы это сделать завтра» | Этот отказ эффективен в том случае, если мы искренне готовы выполнить просьбу, но на других условиях |
| **Дипломатичное «нет», или «нет» в мелочах** | Мы не говорим открыто «нет», а искренне приглашаем к переговорам, выясняя, какую реальную помощь мы могли бы оказать | «Мог бы я помочь тебе как-нибудь по-другому?» | Этот отказ эффективен в том случае, если мы готовы помочь собеседнику, но его условия не совсем нас устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение |

**5. Упражнение «Нелепая просьба».**

**Цель:** Отработать навыки отказа собеседнику.

Группа делится на четное число подгрупп по 3-5 человек. Каждая подгруппа получает задание написать письмо в школу или в детский сад от имени родителей. Письмо должно содержать самую что ни на есть нелепую просьбу, касающееся ребенка. Например, авторы письма могут попросить, чтобы учитель физкультуры после каждого урока давал на дом задание в виде комплекса утренней гимнастики и каждую неделю проверял, как дети выполняют его; чтобы учительница русского языка проверяла тетради по другим предметам, потому что их ребенок пишет грамотно только в тетради по русскому языку; или, например, родители просят заведующую, чтобы он доставляла их ребенку обед из ресторана, т.к. ребенку не нравится та пища, которую готовят в детском саду и т.д.

После того как все подгруппы будут готовы, тренер собирает письма, запечатывает их в конверты, перемешивает и предлагает каждой подгруппе выбрать по письму. Далее участники перевоплощаются в представителей школьной администрации или администрации детского сада, они получили письмо от родителей и должны дать на него ответ в виде очень вежливого и тактичного отказа.

Каждая группа зачитывает свое письмо, обсуждает ответ в течение 5 минут и дает ответ в устной форме.

Обсуждение: ведущий спрашивает участников о том, получили ли они удовлетворение, будучи в роли родителей, от письма, которое им прислала администрация учебного заведения, и почему? Получили ли они удовольствие от ответа родителям и почему.

Возможна ли подобная форма работы в реальной педагогической практике? Как бы восприняли родители ответ педагогов? Отдали бы они младшего братишку или сестричку ученика, о котором шла речь, в эту же школу или садик, почему? Будут ли родители доверять педагогическому составу? Какие еще варианты ответов возможны на каждое из написанных писем?

**6.** **Информативный блок. Ведение переговоров с родителями. Методы убеждения.**

**Цель:** познакомить с основными теоретическими аспектами ведения переговоров с родителями, методами убеждения.

Профессия педагога предполагает умение вести переговоры с родителями наших воспитанников и учеников. Результативность проведения подобных переговоров может предопределить успех решения проблемы ребенка.

Часто педагогам свойственна обвинительная позиция по отношению к родителям ребенка, который плохо учится или не ведет себя должным образом в детском саду или школе. Но даже если обвинения оправданны, они не приведут к конструктивному решению, поскольку родители, скорее всего, либо перейдут в контратаку, либо замкнутся и уйдут от взаимодействия и от решения вопроса. При общении с родителями недопустимы любые проявления высокомерия и пренебрежения, критические замечания по поводу стиля воспитания в семье. Все это вызовет сопротивление собеседника.

Очень важное условие эффективного взаимодействия с родителями в ходе переговоров — умение слушать собеседника, умение встать на позицию партнера, понять его точку зрения (но это вовсе не означает, что вы согласны с ней).

В ходе беседы необходимо задавать вопросы, сообщать информацию и не давать партнеру готовый рецепт разрешения проблемы, а настроить его на поиск совместного решения. Общаясь в режиме монолога, педагог вряд ли сможет долго сохранять внимание и интерес родителей.

Чтобы в чем-то убедить партнера, необходимо быть убежденным самому, иначе он поймет, почувствует ваши колебания. Оперировать лучше простыми, понятными словами, не используя педагогическую и психологическую терминологию, так как это может привести к отчуждению.

При проведении каких-либо переговоров с родителями ценными являются советы, приведенные А. Ю. Панасюк в книге «Умеете ли вы убеждать» (1991):

​ • Готовясь к разговору, желательно выписать аргументы. Наиболее сильные из них вставить в начало и конец выступления, самым сильным закончить аргументацию.

 • Использовать объединяющие слова, присоединяясь к партнеру по общению: «Нам с вами известно», «Для нас важно» и т. д.

​ • Пользоваться приемом «Да — но...», чтобы ваши аргументы не вызывали возражений.

​ • Не подменять аргументы своим мнением.

​ • Не советовать, а советоваться. В конце фразы можно задать вопрос: «Договорились?», «Хорошо?».

По окончании переговоров желательно провести анализ: что способствовало успеху; какие возникли трудности; с какими неожиданностями пришлось столкнуться; каково было поведение партнеров, какие детали нужно использовать при ведении переговоров в дальнейшем и др.

**7. Саморегуляция. Формула уверенности.**

Для формирования уверенности в себе важно развивать не только поведенческие навыки, но и личностные качества. Нужно уметь пользоваться приемами саморегуляции.

Саморегуляция - это управление своим психоэмоциональным состоянием путем воздействия на самого себя с помощью слов, мысленных образов, управления мышечным тонусом, регуляцией дыхания.

Приемы саморегуляции дают эффект успокоения, восстановления сил, активизации ресурсов организма.

Одним из наиболее доступных способов саморегуляции являются естественные приемы регуляции организма:

смех, улыбка, юмор;

размышления о хорошем, приятном;

различные движения типа потягивания, расслабления мышц;

наблюдение за пейзажем;

рассматривание цветов в помещении, фотографий, других приятных или дорогих

для человека вещей;

купание (реальное или мысленное) в солнечных лучах;

вдыхание свежего воздуха;

высказывание похвалы, комплиментов и пр.

Кроме естественных приемов регуляции организма, существуют и другие способы саморегуляции (самовоздействия). Например, управление дыханием.

* ***Упражнение «Квадратное дыхание».***

Управление дыханием — это эффективное средство влияния на тонус мышц и эмоциональные центры мозга. Медленное и глубокое дыхание (с участием мышц живота) понижает возбудимость нервных центров, способствует мышечному расслаблению, то есть релаксации. Частое (грудное) дыхание, наоборот, обеспечивает высокий уровень активности организма, поддерживает нервно-психическую напряженность.

Давайте попробуем один из способов использования дыхания для саморегуляции. Постарайтесь по возможности расслабить мышцы тела и сосредоточьте внимание на дыхании.

На счет 1-2-3-4 делайте медленный глубокий вдох (при этом живот выпячивается вперед, а грудная клетка неподвижна).

На следующие четыре счета задержите дыхание.

Затем сделайте плавный выдох на счет 1-2-3-4-5-6.

Снова задержите дыхание перед следующим вдохом на счет 1-2-3-4.

Уже через 3-5 минут такого дыхания вы заметите, что ваше состояние стало заметно спокойней и уравновешенней.

* ***Управление тонусом мышц. Проработка способов расслабления мышечных зажимов.***

Под воздействием психических нагрузок возникают мышечные зажимы, напряжение. Умение их расслаблять позволяет снять нервно-психическую напряженность, быстро восстановить силы. Как правило, добиться полноценного расслабления сразу всех мышц не удается, нужно сосредоточить внимание на наиболее напряженных частях тела.

Сядьте удобно, если есть возможность, закройте глаза.

Дышите глубоко и медленно.

Пройдитесь внутренним взором по всему вашему телу, начиная от макушки до кончиков пальцев ног (либо в обратной последовательности) и найдите места наибольшего напряжения (часто это бывают рот, губы, челюсти, шея, затылок, плечи, живот).

Постарайтесь еще сильнее напрячь места зажимов (до дрожания мышц), делайте это на вдохе.

Прочувствуйте это напряжение.

Резко сбросьте напряжение — делайте это на выдохе.

Сделайте так несколько раз.

В хорошо расслабленной мышце вы почувствуете появление тепла и приятной тяжести.

Если зажим снять не удается, особенно на лице, попробуйте разгладить его с помощью легкого самомассажа круговыми движениями пальцев (можно поделать гримасы удивления, радости и пр.).

* ***Самовнушение. Проработка способов самовнушения (самоприказы,самопрограммирование, самоодобрение).***

Словесное воздействие задействует сознательный механизм самовнушения. Формулировки самовнушений строятся в виде простых и кратких утверждений с позитивной направленностью (без частицы «не»).

**Способ 1. Самоприказы.**

Один из таких способов саморегуляции основан на использовании самоприказов — коротких, отрывистых распоряжениях, сделанных самому себе. Применяйте самоприказ, когда убеждены в том, что надо вести себя определенным образом, но сложно справиться с соответствующей задачей. Говорите себе: «Разговаривать спокойно!», «Молчать, молчать!», «Не поддаваться на провокацию!» — это помогает сдерживать эмоции, вести себя достойно, соблюдать требования этики и правила работы с клиентами.

Последовательность работы с самоприказами следующая:

- Сформулируйте самоприказ.

- Мысленно повторите его несколько раз.

- Если это возможно, повторите самоприказ вслух.

**Способ 2. Самопрограммирование.**

Настроить себя на успех можно с помощью самопрограммирования. Во многих ситуациях целесообразно «оглянуться назад», вспомнить о своих успехах в аналогичном положении. Прошлые успехи говорят человеку о его возможностях, о скрытых резервах и вселяют уверенность в своих силах.

1. Вспомните ситуацию, когда вы справились с аналогичными трудностями.

2. Сформулируйте текст программы. Для усиления эффекта можно использовать слова «именно сегодня», например:

«Именно сегодня у меня все получится»;

«Именно сегодня я буду самой(-ым) спокойной(-ым) и выдержанной(-ым)»;

«Именно сегодня я буду находчивой(-ым) и уверенной(-ым)»;

«Мне доставляет удовольствие вести разговор спокойным и уверенным голосом, показывать образец выдержки и самообладания».

3. Мысленно повторите его несколько раз.

Формулы-настрои можно произносить вслух перед зеркалом или про себя, по дороге.

**Способ 3. Самоодобрение (самопоощрение).**

Люди часто не получают положительной оценки своего поведения со стороны. Поэтому важно поощрять себя самим. В случае даже незначительных успехов целесообразно хвалить себя, мысленно говоря: «Молодец!», «Умница!», «Здорово получилось!».

И всегда помните об улыбке как эффективном способе снятия нервного напряжения. Кроме всего прочего, улыбка очень украшает человека, на него приятно смотреть, следовательно, это еще один способ укрепить в себе уверенность.

Исходя из вышесказанного можно вывести ***Формулу уверенности:***

1. Сознательное создание осанки и мимики уверенного человека.
2. Искусственное привлечение ощущения внутреннего состояния радости.
3. Создание мысленного образа успеха, ощущение себя успешным человеком.

**8. Завершение работы. Рефлексия.**

Наше занятие подходит к концу.

Каждый из вас может высказать свое мнение о проведенном занятии, что понравилось, что нет; что нового для себя открыли; что заставило задуматься или изменить взгляд на ситуацию; что изменилось в эмоциональном состоянии; какие ощущения в теле; какое настроение в данную минуту. Рефлексия.

*Упражнение «Подарок».*

Каждый участник тренинга получает несколько чистых бланков и в течение пяти минут пишет или рисует что-нибудь памятное (пожелание, напутствие, комплимент) своему соседу слева, справа и тому, кому сам захочет сказать что-либо приятное. Участники обмениваются «подарками» и заполняют предложенную анкету.

Литература

1. Кузнецова Е.А. Занятие с элементами тренинга ассертивности «Будь уверен **в** себе!». - Режим доступа: <https://nsportal.ru/vuz/psikhologicheskie-nauki/library/2014/09/10/zanyatie-s-elementami-treninga-assertivnosti-bud>
2. Умение слушать при взаимодействии с родителями**.** – Режим доступа: <https://infopedia.su/10xb880.html>
3. Упражнение «Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение». – Режим доступа:https://www.psyoffice.ru/
4. Упражнение «Нелепая просьба». – Режим доступа: <https://infopedia.su/10xb883.html>
5. Техники отказа собеседнику. – Режим доступа: <https://5psy.ru/samorazvitie/tehniki-otkaza-sobesedniku.html>