

Урок с элементами тренинга
«Приемы эффективного
общения»
в 11 классе

**Цель: совершенствовать
коммуникативные способности учащихся с
целью повышения эффективности их
взаимодействия с окружающими**

Жизнь - самая большая ценность,
какой человек.



А самая большая роскошь в этой



Главный смысл универсальных правил общения в том, чтобы:

- помочь объединить людей в сообщества
- создать здоровую психологическую среду
- обеспечить каждому человеку комфорт в общении
- создать условия для развития человека и его совершенствования .



Важным фактором, стимулирующим процесс развития личности, является создание психологически комфортной окружающей среды.

Отношения сотрудничества, сопереживания (эмпатии) и симпатии - это те условия, в которых положительная самооценка, отсутствие боязни идти на риск повышает творческую самостоятельность, инициативу людей в решении той или иной ситуации. Для этого необходима поддержка, поощрение оригинальных идей, отношение к ошибкам как к попытке достижения успехов, проявления уважения к их мнениям и суждениям..

Эго-состояние «РОДИТЕЛЬ».

Включает наши убеждения, верования и предрассудки, ценности и установки, многие из которых мы воспринимаем как собственные, принятые нами самими, тогда как на самом деле это усвоенные без критической переработки установки и убеждения значимых для нас людей или просто штампы. **Поэтому Родитель – это как бы наш внутренний комментатор, редактор, оценщик.**

Когда мы занимаем позицию **«Карающего Родителя»**, то позволяем себе давить на окружающих, кричать, в нетактичной форме делать замечания, поучать. При этом лицо у нас осуждающе-сердитое.

Брови насуплены, губы поджаты, голова неодобрительно покачивается.

Но «Родитель» может быть и заботливо-опекающим. В этом случае он защищает, поддерживают, опекает, одобряет, помогает, сочувствует, утешает, выражая это жестами и словами



Эго-состояние «ВЗРОСЛЫЙ»

Воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реалистичность.



Поведение, типичное для «Взрослого»:

ориентированность на решение встающих перед ним в данный момент проблем с опорой на наилучший вариант из возможных альтернатив. Для получения информации «Взрослый» задает вопросы, начинающиеся со слов «Что? Где? Когда? Почему? Как?» Подстройка к партнеру происходит преимущественно на равных. Выражение лица внимательно-заинтересованное, полностью обращенной к партнеру, доверяющее и спокойное.

Эго-состояние «РЕБЕНОК»

Руководствуется главным образом чувствами. На поведение в настоящем влияют скрытые чувства, происходящие из детства.

Наш внутренний «Ребенок» может быть настроен по-разному: **свободно-творчески, униженно-беспомощно, бунтарски-строптиво.**

В зависимости от этих состояний «Ребенок» может вести и проявлять себя в конкретных ситуациях. В свободно- творческом состоянии

он излучает энергию, не заботится о том,

что скажут о нем окружающие,

находится в приподнятом

настроении, проявляет творческий подход и

открыт окружающему миру. Словарь предпочитаемых

высказываний состоит из

непосредственных восклицаний типа:

«Я хочу!», «Вот это здорово!», «Прекрасная мысль!».

Речь возбужденная, торопливая, горячая.



Эго-состояние «РЕБЕНОК»

«Приспосабливающийся Ребенок» озабочен мнением о себе окружающих, переживает чувства вины и стыда, страха и неуверенности в себе. Он беспомощен, обижен, жалуется на несправедливость. Его словами при этом являются «Я не знаю, смогу ли», «Я хотел только...», «Почему всегда я?». Интонации высказывания слабые, нерешительные, плаксивые, голова опущена, готов заплакать, кусает губы.

«Ребенок-бунтарь» капризничает, протестует против авторитетов и власти, проявляет непослушание, может быть грубым и строптивым. Его любимыми словами являются: «Я не беде этого делать!», «Я не хочу!», «Оставьте меня в покое!»



Характеристика состояний

Назидательный, самоуверенно- агрессивный	Пристройка сверху	РОДИТЕЛЬ	«надо»	Учит, направляет, осуждает, опекает
Рациональный, корректный, сдержанный	Пристройка рядом	ВЗРОСЛЫЙ	«хочу, потому что надо»	Трезво оценивает, логически мыслит, владеет собой
Эмоциональный неуверенный, подчиняемый	Пристройка снизу	ДИТЯ	«хочу»	Капризничает, упрямится, протестует, творит

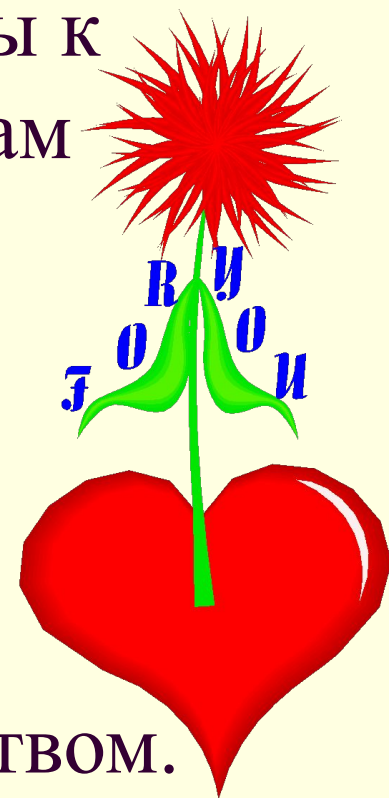
Подсчет результатов теста

- 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19
- 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20
- 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21



Интерпретация результатов

ВДР – вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, и непосредственны, не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно лишь пожелать сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.



Интерпретация результатов

РВД – категоричность и
самоуверенность, свойственные этому
типу,
противопоказаны,
например, педагогу,
организатору –
словом всем, кто имеет дело
с людьми,
а не с машинами.



Интерпретация результатов

РДВ – такое сочетание способно усложнить жизнь его обладателю.

«Родитель» с детской непосредственностью

«режет правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь

о последствиях. Но и тут нет особых поводов для уныния. Если вас не

привлекает организаторская работа,

шумные компании, и вы предпочитаете

побыть наедине с книгой, то все в порядке. Если же нет и

вы захотите передвинуть свое Р на второе или даже

третье место, то это вполне осуществимо.



Интерпретация результатов

Д – приемлемый вариант для научной работы.

Эйнштейн, например, однажды шутливо объяснил свои успехи тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумался лишь тогда, когда люди уже обычно перестают о них думать..

Но детская непосредственность хороша доопределенных пределов.

Если она начинает мешать делу, то пора взять эмоции под контроль.

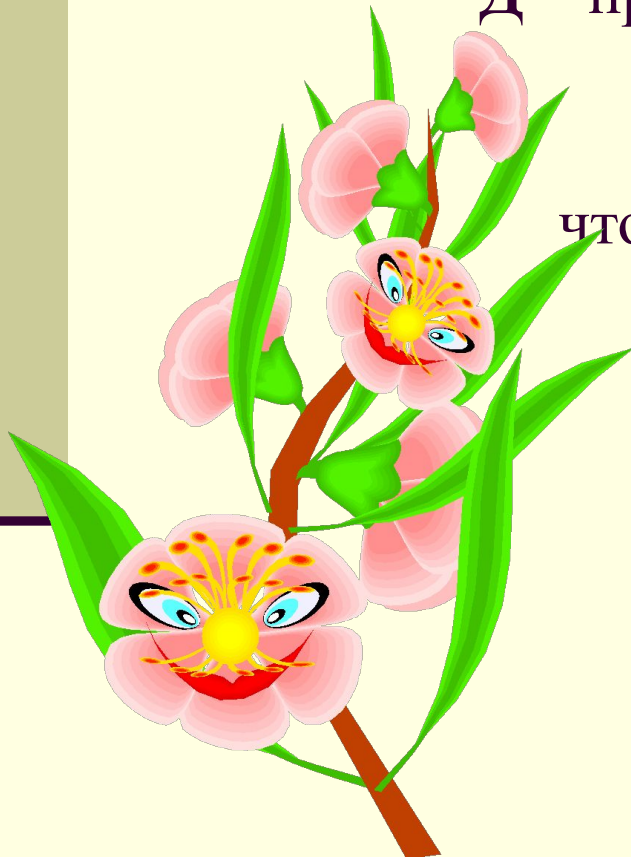


Схема Томаса А.Харриса.

Я «-» ТЫ «+»

Я «-» ТЫ «-»

Я «+» ТЫ «-»

Я «+» ТЫ «+»



Схема Томаса А.Харриса.

Я «-» - ТЫ «+» (депрессивность)

Человек, который принял эту жизненную позицию, полагается на милость окружающих, испытывает огромную потребность в поглаживании, в признании. Такой человек полон желания угодить другому, он подобен альпинисту, который по жизни приговорен покорять одну вершину за другой, никогда не достигая полного удовлетворения. Психологически это депрессивная позиция, в социальном плане она означает самоуничтожение. В профессиональном плане такая позиция чаще всего побуждает человека сознательно унижаться перед различными людьми, используя при этом их слабости.

Схема Томаса А.Харриса.

Я «-» - ТЫ «-» (безнадежность)

Принятие такой жизненной позиции приводит к замедлению или даже остановке развития ВЗРОСЛОГО. Это значит, что человек считает плохими всех окружающих, а так же самого себя. У человека нет больше надежды, он сдаётся. Это позиция безнадежности.

Схема Томаса А.Харриса.

Я «+» - ТЫ «-» (превосходство)

Эта позиция подходит для ситуации, когда необходимо избавиться от кого-то. Эта позиция превосходства. В большинстве случаев она характерна для посредственных личностей, людей с завышенной самооценкой, склонных видеть в других только недостатки.

Схема Томаса А.Харриса.

Я «+» - ТЫ «+» (успех)

Это самая эффективная позиция, потому что человек, принявший ее, не предполагает мгновенной радости и утешения. Это позиция вполне здоровой личности с позитивной установкой на себя и социальное окружение. В такой позиции общение протекает наиболее оптимально.

«Открытые и закрытые вопросы»

Закрытые вопросы:

- Как вас зовут?
- Вы живете здесь?
- Сколько у вас детей?

Открытые вопросы:

- Что вы сейчас чувствуете?
- Что вас больше всего привлекает в вашей работе?
- Что вы думаете о...?

Активное слушание

Нереплексивное

Заинтересованное отношение к собеседнику, уточняющие вопросы, парафраз по типу:

- «Правильно ли я поняла, что...?»
- «Так ли это...?»
- «То есть...?»

Возникает адекватная обратная связь, собеседник уверен, что передаваемая им информация понята правильно.

Анализа и интерпретации не дается, просто отражается мысль собеседника.

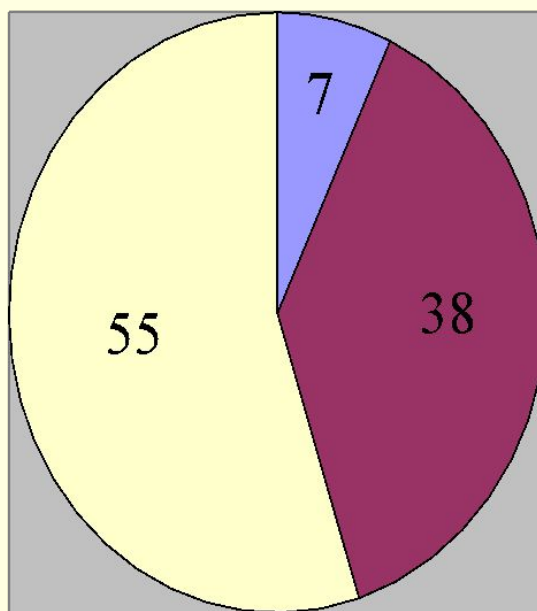
Реплексивное

Более активное участие в разговоре, переформулирование мысли таким образом, чтобы акцентировать главные идеи, выявить противоречия:

- «То есть, ты думаешь, что он специально это сделал, чтобы обидеть тебя?»

Иногда после таких вопросов человек начинает лучше понимать ситуацию и свои собственные чувства, анализировать причины проблемы и видеть выход из трудной ситуации.

Пути восприятия информации



■ вербальные средства ■ звуковые средства □ невербальные средства

Интерпретация жестов

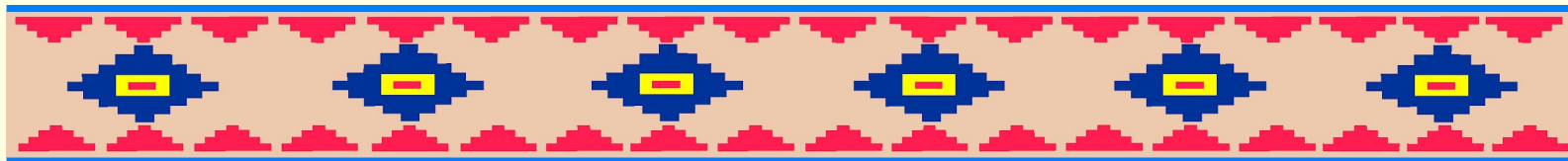
**попытка прикрыть рот рукой или касание носа –
обман**

**руки, скрещенные на груди – оборонительная поза
разведенные руки с открытыми ладонями –
открытость**

**потирание ладоней – удовлетворение, восторг
сцепленные пальцы рук – разочарование и желание
скрыть негативное отношение,**

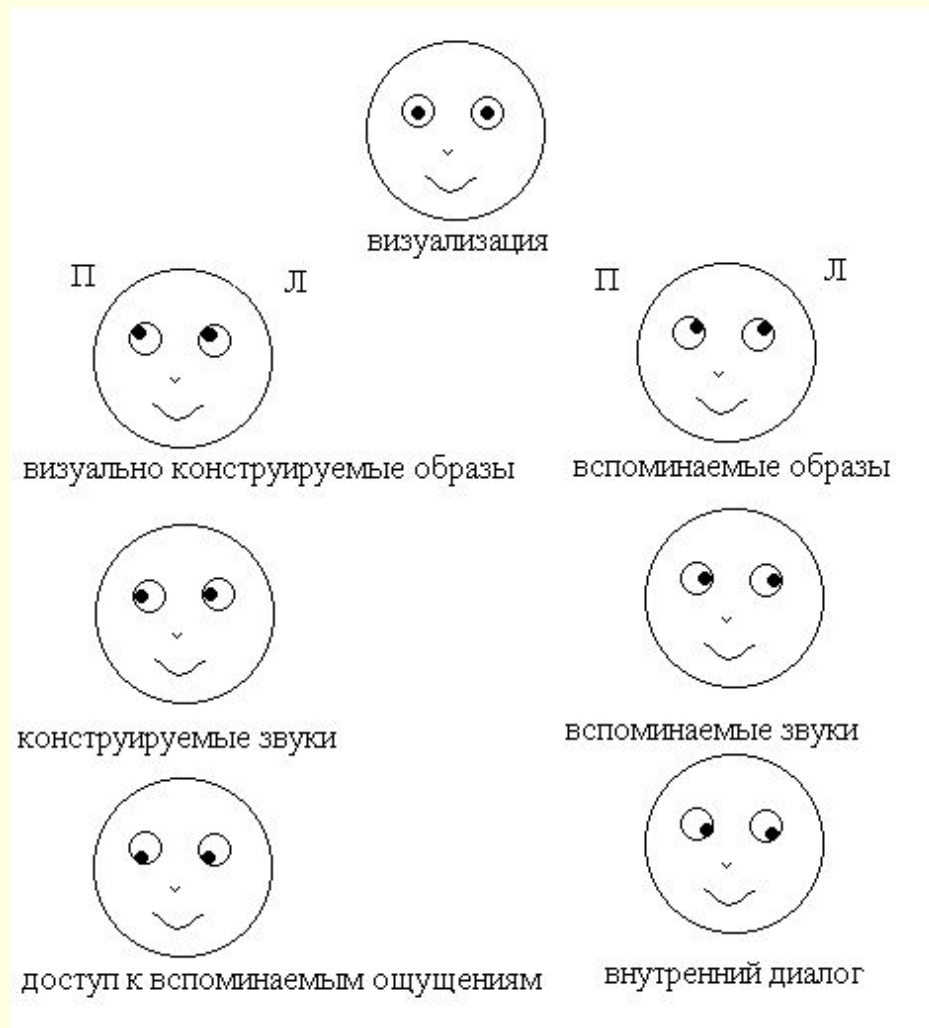
**соединенные кончики пальцев в вертикальном
положении – уверенность в себе, возможно чувство
превосходства**

**захват запястья и предплечья – разочарование,
попытка справиться со своими чувствами**



почесывание шеи – сомнения и неуверенность
палец во рту – нужда в ободрении
рука подпирает щеку – скука
рука поднесена к щеке, указательный палец у виска,
голова держится ровно – заинтересованность
рука поднесена к щеке, указательный палец у виска,
голова опирается на руку – негативные мысли
поглаживание подбородка – стремление принять решение
потирание шеи сзади или лба – «как мне все это надоело»
собираение несуществующих ворсинок на одежде – не
одобряет мнение окружающих, но не решается высказать
свое

Глазные сигналы доступа



Выражение чувств с помощью «Я-высказывания»

Иногда бывает полезнее и эффективнее применять так называемые **«Я-высказывания»**. Смысл этого высказывания показать собеседнику, что вы не одобряете его поведения и обозначит свои чувства в связи с этим. Например: «Когда ты отвечаешь мне таким тоном, я удивлена и разочарована, потому что считаю тебя порядочным человеком и хочу тебе помочь разобраться в ситуации»
Это средство так же не универсально, но обозначение личных позиций всегда полезно, оно говорит о вашей ответственности в процессе общения и побуждает к этому собеседника



Контрольные вопросы

- Какие правила общения вы узнали?
- Какие три эго-состояния могут наблюдаться у личности в общении согласно теории Э.Берна?
- Какие позиции в общении выделял Т.Харрис?
- Что из знаний, полученных сегодня будет полезно для вас в повседневной жизни?



Желаю удачи!!!