**Тренинговое занятие «Уверенность в себе»**

**Цель**: способствование развитию навыков уверенного поведения.

**Задачи:** способствовать познанию своих положительных и отрицательных качеств, мешающих принятию себя, снизить напряжение, чувство тревоги, способствовать развитию умений самоанализа и преодолению психологических барьеров.

**Оборудование:** листы, ручки, два спичечных коробка с цветной бумагой внутри одного, бланк с нарисованной лесенкой,

**Ход занятия**

Вед:. Здравствуйте, дорогие ребята. Как настроение? (ответы детей).

Я рада, что у вас сегодня хорошее настроение, а это значит, что мы сможем продуктивно поработать. Поэтому, давайте начнем наше занятие.

Для начала давайте поприветствуем друг друга.

**Приветствие:**

Все участники нашего занятия должны поприветствовать друг друга каким-нибудь словом или действием, но важное условие – повторяться нельзя… При этом, не забываем дарить друг другу хорошее настроение с помощью улыбок.

**1-2 мин.**

**Знакомство**

Вед.: Вы все, конечно же, знакомы, однако, я предлагаю узнать друг друга получше. Для этого давайте выполним следующее упражнение:

 «Объявление о знакомстве». Перед тем, как начать выполнять задание, вспомните сказку про крокодила Гену и Чебурашку, про то, как крокодил искал себе друзей. Он написал объявление о знакомстве, где рассказал о себе примерно так: "Молодой воспитанный крокодил ищет себе друзей".

А теперь составьте текст своего объявления для поиска друга. В составлении объявления, прежде всего, указывайте свои основные достоинства. Не стоит уделять слишком много внимания своим физическим данным. Обратите внимание на характер, привычки, особенности общения с людьми и отношение к ним. Опишите свои любимые занятия, которыми вы можете заинтересовать другого человека.. Главное условие - презентовать свою привлекательность, в первую очередь - внутреннюю (3-5 предложений.) Убедительная просьба, имя в вашем «объявлении» не указывать.

После того, как все участники справились с заданием, все листочки собираются и перемешиваются.

 Каждый из участников по очереди вытаскивает одно из объявлений, зачитывает его, а остальные участники пытаются угадать, о ком идет речь.

**7-10 мин.**

**Вопросы для обратной связи:**

* 1. Трудно ли вам было выполнять данное упражнение?
	2. Тяжело ли было писать объявление? В чем именно были сложности?
	3. Легко ли было угадывать о ком в объявлении идет речь?

**Вед**. Я надеюсь, что Вы узнали много нового друг о друге, познакомились поближе….. Поэтому давайте перейдем непосредственно к теме нашего занятия.

В жизни, безусловно, бывают победы, неудачи, радости и горести. Бывает, что случаются какие-то удачи, независящие от Вас, (выиграл в лотерею и др.), бывают удачи, которые мы сами зарабатываем (хорошая отметка за контрольную после хорошей подготовки к ней).

Но все же, многое зависит не только от обстоятельств, но и от того, как человек себя чувствует (уверенно или подавленно, боится он ошибок или готов их совершать и исправлять).

Как Вы считаете: какой успех приносит больше радости **- удачный случай везение**,  **успех** (выигрыш в лотерею) **или достижение благодаря *личностным качествам (максимально высокий балл за подготовку дополнительного задания по предмету)*?**

 **(ответы детей)**

А о каких качествах идет речь? (ответы детей)

**(Дополнение ведущего: *оптимизм, общительность, чувство юмора, уважение, целеустремленность, настойчивость, чувство уверенности)***

Безусловно, успех складывается из **чувства уверенности**, что в трудной ситуации человек может найти силы преодолеть проблемы, быть победителем.

Для того, чтобы понять и узнать какой человек считается уверенным в себе. Я предлагаю Вам выполнить упражнение.

**Упражнение «Уверенный человек»**

Цель: определение качеств, особенностей уверенных и неуверенных в себе людей.

Каждый из вас на стикерах напишет качества, особенности которые характерны для уверенного и, напротив, неуверенного в себе человека. Затем каждый из Вас подойдет к доске и зафиксирует стикеры в необходимых местах.

В итоге у нас получились картины уверенных и неуверенных в себе людей.

*Уверенные в себе люди:*

*–говорят громко, уверено, но не кричат;*

*–часто смотрят в глаза собеседнику, но не «сверлят» его глазами;*

*–всегда выдерживают определенную дистанцию общения, не приближаясь к собеседнику вплотную;*

*–умеют держать паузу в разговоре;*

*–редко перебивают партнёров;*

*–способны ясно и четко выражать свои мысли;*

*–говорят открыто о своих чувствах, желаниях и претензиях, сопровождая их кратким и чётким обоснованием, часто используют местоимение «Я»;*

*–не боятся выражения личного мнения;*

*– от них редко можно услышать оскорбления, упрёки, обвинения: все претензии к окружающим они высказывают от своего собственного лица.*

У каждого уверенного в себе человека, как и мы и сказали, есть свои особенности и черты. Нельзя сказать, что эти способности формируются сами собой или что человек уже рождается уверенным в себе. Как и все качества личности, она формируется в ходе взаимодействия с окружением.

А сейчас я предлагаю вам выполнить интересное упражнение ….

Очень важной особенностью уверенного поведения является уверенная речь, умение говорить и доказывать.

Давайте выполним упражнение, которое подтверждает это.

**Упражнение «Дар убеждения»**

**Цель упражнения**: оказание помощи участникам в понимании того, что такое убедительная речь, развитие навыков убедительной речи.

Вызываются два участника. Каждому из них ведущий дает спичечный коробок, в одном из которых лежит цветная бумажка. После того, как оба участника выяснили у кого из них в коробке лежит бумажка – каждый начинает доказывать «публике» то, что именно у него в коробке лежит бумажка. Задача публики решить путем консенсуса, у кого же именно лежит в коробке бумажка. В случае, если «публика» ошиблась – ведущий придумывает ей задание (например, на протяжении одной минуты попрыгать, присесть 10 раз, сказать друг другу комплименты и др.).

**Вопросы для обратной связи:**

1. Трудно ли вам было выполнять данное упражнение? Почему?
2. Когда вы ошибались, какие слова или действия заставляли Вас поверить в ложь?

7-10 мин.

**Упражнение «Зато...»**

Цель: снижение уровня фрустрации или стресса. Поиск возможных путей ее разрешения.

1) Тренер предлагает каждому участнику игры вкратце описать на листе бумаги какое-либо несбывшееся желание, какую-либо актуальную стрессовую или конфликтную ситуацию, неразрешенную на данный момент или запомнившуюся как трудноразрешимая (допускается анонимность авторства). Это может быть любая ситуация, которая была для Вас трудноразрешимой или результатом которой вы остались недовольны.

2) Затем все листки тренер собирает, перемешивает и предлагает участникам следующую процедуру обсуждения:

1. Для начала образуйте 3 подгруппы (в каждой по 4 человека, самостоятельно либо с помощью жеребьевки). Каждая подгруппа выбирает себе по 4 ситуации, затем в подгруппах ведется их обсуждение и вам нужно привести как можно больше доводов к тому, что данная ситуация вовсе не трудноразрешимая, а простая, смешная или даже выгодная с помощью связок типа: «зато...», «могло бы быть и хуже!», «не очень-то и хотелось, потому что...» или «здорово, ведь теперь ...»;
2. после того, как зачитаны все ситуации и высказаны все возможные варианты отношения к ним, тренер предлагает обсудить результаты игры и ту реальную помощь, которую получил для себя каждый участник.

**Вопросы для обратной связи:**

* 1. Трудно ли вам было выполнять данное упражнение?
	2. Тяжело ли было вспомнить такую ситуацию?
	3. Легко ли было подбирать варианты разрешения ситуаций?
	4. А теперь вопрос к каждому из Вас, как к автору ситуации: пригодятся ли Вам те варианты, которые вам предложила группа? Если хотите, можете рассказать какая именно ситуация ваша…

7-10 мин.

Вед.: Не секрет, что уверенность в себе тесно взаимосвязана с таким качеством личности, как самооценка. Каждый из вас наверняка представляет себе уровень своей самооценки…… Давайте проверим.

**Упражнение «Ступеньки»**

Цель упражнения: помочь участникам выстраивать адекватную самооценку.

Участникам раздается бланк с нарисованной на ней лесенкой из 10 ступеней. Дается инструкция: «Нарисуйте себя на той ступеньке, на которой, как вы считаете, сейчас находитесь».

После того, как все нарисовали, ведущий сообщает ключ к этой методике:

* 1-4 ступенька – самооценка занижена
* 5-7 ступенька – самооценка адекватна
* 8-10 ступенька – самооценка завышена

**Вопросы для обратной связи:**

1. Если хотите, можете поделиться с нами Вашим результатом и озвучить его в группе.
2. Довольны ли Вы полученным результатом?
3. Результаты этого теста отличаются от Ваших представлений о себе?

3-5 мин.

С другой стороны листа также изображена шкала – уверенность в себе, по 10 бальной шкале. Подумайте и оцените уверенность в себе, поставьте себе оценку. На этом же листочке постарайтесь пожалуйста указать те особенности или обстоятельства, которые мешают Вам быть более уверенными в себе.

**Упражнение «Лучшее о себе»**

Цель: Позитивное самораскрытие, повышение самооценки

Каждому участнику необходимо подумать и вспомнить:

- три самые важные, сильные Ваши качества;

 - три самые хорошие поступки за последнюю неделю.

Затем каждый из вас поочередно озвучивает свои сильные качества и добрые поступки, делает это громко, уверенно и гордо! А мы все награждаем выступающего бурными аплодисментами!

Вопросы для обратной связи:

1. Трудно ли было определиться с самыми сильными качествами? Вспомнить добрые поступки?
2. Какие чувства, эмоции Вас сопровождали, когда Вы выступали перед «публикой»? Чувствовали ли Вы уверенность в себе?

5-7 мин.

**И в завершении, я хочу предложить Вам послушать притчу об уверенности в себе**

Один предприниматель по уши погряз в долгах и уже не видел выхода из сложившейся ситуации. Он должен был кредиторам, а поставщики каждый день требовали оплаты.

Он вышел в парк, чтобы отвлечься, но мысли роем крутились в голове. Мужчина опустил голову на руки, мысленно перебирая варианты, что же может спасти дело от банкротства. Вдруг перед ним появился какой-то старик.

— Я вижу, что вас что-то тревожит, — сказал он. — Не поделитесь?

Предприниматель рассказал ему о своих проблемах, нехватке денег и отказах банка выдать хоть какой-то кредит для раскрутки. Старик слушал, не перебивая, а затем сказал:

— Думаю, я могу вам помочь.

Он спросил у предпринимателя имя, выписал чек и сунул его в руку удивленного мужчины.

— Возьмите эти деньги. Встретимся здесь ровно через год, и вы сможете отдать мне их обратно.

Не успел мужчина и слова сказать, как старик растворился в толпе.

Предприниматель взглянул на чек. На нём в поле для суммы было аккуратно выведено «$500 000», а ниже было прописано имя — «Джон Рокфеллер». Джон Рокфеллер, один из самых богатых людей мира!

«Я могу покончить со всеми проблемами в одно мгновение!» — подумал он. Но вместо этого предприниматель решил положить чек в сейф. Одна только мысль о его существовании давала ему силы выработать способ сохранить свой бизнес.

С вновь возросшим оптимизмом он заключил выгодные сделки и расширил условия оплаты. Ему удалось совершить несколько больших продаж. В течение нескольких месяцев он выбрался из долгов и снова стал зарабатывать деньги. И год спустя он вернулся в парк с тем самым чеком.

В уговоренное время старик опять появился. Мужчина уже готов был отдать чек и рассказать о своих успехах, как вдруг подбежала медсестра и схватила старика.

— Я так рада, что наконец поймала его! — воскликнула она. — Надеюсь, он не беспокоил вас. Он часто убегает из дому и рассказывает людям, что он Джон Рокфеллер.

Предприниматель стоял, ошеломленный. В течение всего года он крутился и делал бизнес, покупая и продавая, в полной уверенности, что в любой момент ему на выручку могут прийти полмиллиона долларов.

Внезапно он понял, что не деньги, реальные или воображаемые, перевернули его жизнь. Его новая уверенность придала ему сил добиться всего того, что он теперь имеет.

**Видите, как важна уверенность в себе?! Важно взять инициативу в свои руки и в решающий момент уверенность в своих силах сыграет главную роль.**

**Ритуал прощания**

*Упражнение «Благодарю…»*

Все образуют круг. Начинает педагог-психолог. Он протягивает руку и говорит стоящему справа участнику: «Спасибо, мне было приятно с тобой выполнять упражнения». Тот, чьё имя было названо, обращается со словами благодарности к соседу, например: «Спасибо, за оказанную поддержку», – и берёт соседа за руку, и так до завершения круга.

3-5 мин.

#### Рефлексия:

А сейчас я предлагаю вам закрыть глаза и представить, что занятие закончилось. Вы идете домой. Подумайте о том, что вы не сказали группе, но хотели бы сказать. Через несколько минут откройте глаза и скажите это.

3-5 мин.

Вед.: Спасибо вам большое за работу на занятии, надеюсь, что оно не пройдет бесследно для Вас, что что-то вам пригодится и, что над чем-то вы задумались. До свидания.

**

*«Если бы меня обсчитали в магазине, то* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

*«Если бы мне продали просроченный товар, то \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»*

«Уверенный в себе человек – это человек, который \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

«Уверенный в себе человек – это человек, который \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

«Уверенный в себе человек – это человек, который \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»