

Занятие с элементами тренинга для педагогов

«Общаться с людьми: как?»

Цель: формирование благоприятного психологического климата в коллективе; обучение способам эффективного педагогического общения.

В педагогической практике общение является важнейшим фактором профессионального успеха. Высокая техника педагогического общения – не только один из компонентов, но и ведущая составляющая педагогического мастерства. В процессе взаимодействия человека с человеком важными оказывается все: что мы говорим, как мы говорим, каким образом воспринимаем информацию партнера по общению.

1. Ритуал приветствия

Ведущий: Уважаемые коллеги я рада вас приветствовать на нашем тренинге «Приятное общение» и хочу пожелать Вам «Доброго дня».

Интенсивные преобразования системы дошкольного образования в наши дни выдвигают педагогам все новые и новые требования к квалификации. Сегодня воспитатель должен показывать не только высокий профессионализм, но и глубокое понимание принципов общения как с детьми, так и со взрослыми (коллегами, администрацией, родителями), т.е. владеть коммуникативными умениями. От них зависит и результат – воспитание творческой, гармонично развитой личности ребенка. На сегодняшнем нашем занятии будет своего рода обмен опытом взаимодействия, познакомимся с приемами доброжелательного общения.

2. Упражнение «Подари другу хорошее настроение»

Ведущий: Я предлагаю вам выбрать для себя воздушный шар. (Педагоги разбирают шары). *Ведущий:* Если у кого-то не очень хорошее настроение, то мы сейчас его быстро исправим. Давайте нарисуем на наших шариках радостное выражение лица. (Рисуют радость фломастерами).

Ведущий: Вот теперь мы все в хорошем настроении. Давайте же поделимся им – подарим свой шарик соседу поделимся с ним своей радостью. (Педагоги дарят друг другу шарики).

3. Упражнение «Улыбка»

Цель: познакомить педагогов с приемами доброжелательного общения.

Ведущий: Обратите внимание на то, что вы рисовали на шариках, когда хотели передать чувство радости? (Улыбку).

Ведущий: Улыбка является одним из психологических приемов расположения людей к себе. Человек с улыбкой на лице хорошо воспринимается людьми. Улыбка ничего не стоит, но многое дает. Улыбка – лучшее из природных средств, против неприятностей. Улыбка способна формировать притяжение. А вы умеете улыбаться?

Можете и сейчас улыбнуться тому, кто смотрит на вас из зеркала. Этот человек заслуживает, чтобы ему улыбнулись. (Педагоги улыбаются). Улыбка уменьшает сопротивление возражения в споре, разговоре. Человек с улыбкой вызывает меньше возражений, чем когда его встречают без приятного выражения лица. Улыбкой вы никогда не ухудшите ваши отношения. А это уже плюс! Теперь улыбнемся друг другу, поделимся своей улыбкой! (Педагоги улыбаются друг другу). Что мы чувствуем, видя улыбку на лице другого человека (собеседника, соседа)? Да, улыбка создает позитивный внутренний настрой на общение.

4. Упражнение - рассуждение «Диалог»

Во время этого упражнения мы обсудим правила построения эффективного общения так сказать «**Правило трех плюсов**»

Цель: практическое использование психологических приемов общения для достижения поставленной цели.

Общаясь с собеседником, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд т.е. расположить к себе собеседника, необходимо применить «**Правило трех плюсов**».

Самые универсальные – это: улыбка, имя собеседника и комплимент.

Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны продемонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка!

Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: «Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!». Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу.

В общении наиболее применим **косвенный комплимент**: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, родителю его ребенка. Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично поведать о проблемных сторонах ребенка.

Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником. Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (**контакт глаз**). Но не следует «сверлить» собеседника взглядом.

Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь – благодаря этой дистанции мы воспринимаем его как «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника! Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении (стол, книга, лист бумаги в руках).

Использовать по ходу разговора **открытые жесты**, не скрещивать перед собой руки, ноги. Всем своим видом поддерживать состояние безопасности и комфорта (отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

Использовать **прием присоединения**, т.е. найти общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!». Как можно реже употреблять местоимение «Вы...» (Вы сделайте то-то!», «Вы должны это...!») Чаще говорить; «Мы»: «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели..., знали...!», «Нас всех беспокоит, что дети...», «Наши дети...», «Нас объединяет общее дело – это воспитание наших с вами детей!»

Как вы думаете, с помощью каких приемов можно захватить инициативу в разговоре? (Используя переключение внимания; резкую смену темы разговора; не давать долго

говорить партнеру; задавать контрольные вопросы; сохранять эмоциональную устойчивость и т.д)

Ведущий: Во время общения люди могут преследовать свои цели, например, соглашаться или не соглашаться с собеседником, высказывая свою точку зрения, или попросту переводить разговор на интересующую его тему. Вот самые основные правила установления хорошего личностного контакта и построения эффективного общения.

5. Упражнение «Глухой, слепой, немой»

Цель: обратить внимание педагогов на невербальные способы передачи информации. Для конструктивного общения немаловажное значение имеет и невербальная информация. Приглашаются три добровольца, которые получают роли «глухого», «слепого», «немого». «Слепому» завязывают глаза или надевают очки, «глухому» – наушники, «немому» – марлевая повязка.

Участникам дается задание

1. договориться о встрече в каком-либо месте в определенное время.

2. выборе подарка на день рождения, о том во что будете одеты вечером.

После выполнения упражнения проводится обсуждение со всеми участниками тех трудностей, которые возникли у добровольцев, и вариантов их преодоления.

6. Игра «Марфуша»

Цель: показать участникам, насколько влияют на коммуникацию «личностные фильтры».

Все, кроме одного, участники тренинга выходят из помещения. Оставшийся три раза читает текст.

«Марфуша была примерной девушкой. Работала на заводе, как и все ходила на демонстрации, продукты покупала только в магазинах, сексом занималась исключительно с мужем и по пятницам.

Однажды она пошла в лес и встретила там НЛЮ.

С тех пор, все не как у людей. С работы уволилась, дома стала устраивать демонстрации, продукты покупала на рынках, а сексом занималась с кем угодно и где попало.»

Далее участнику предлагается пересказать текст именно так, как он запомнил следующему участнику, который в свою очередь рассказывает то, что запомнил следующему и т.д. В конце участникам можно наглядно (ведя видео запись происходящего), каким образом менялась информация в процессе передачи.

7. В конце занятия проводится релаксационное упражнение «Храм тишины».

Ведущий: Известная мудрость гласит: «Доброе слово и кошке приятно», а человеку – тем более. Иногда удачно сказанное доброе слово способно поднять другому человеку настроение, развеять дурные мысли или просто вызвать улыбку! Но даже от хорошего приятного общения тоже иногда хочется отдохнуть. А сейчас присядьте поудобнее и закройте глаза. (Звучит спокойная музыка). Вообразите себя гуляющим на окраине многолюдного и шумного города... Постарайтесь ощутить, как ваши ноги ступают по мостовой... Обратите внимание на других прохожих, выражения их лиц, фигуры... Заметьте, что некоторые выглядят встревоженными, другие спокойны и радостны...

Обратите внимание на транспорт, его скорость, шум... гудят автомобили, визжат тормоза... Может быть, вы слышите и другие звуки. Обратите внимание на витрины магазинов... булочную... цветочный магазин... Может быть, вы увидели в толпе знакомое лицо... Вы подойдете и поприветствуете этого человека... Или пройдете мимо... Остановитесь и подумайте, что вы чувствуете на этой шумной деловой улице... (Музыка становится тише.) Теперь поверните за угол и прогуляйтесь по более спокойной улице... Пройдя немного, вы заметите большое здание, отличающееся по архитектуре от всех других. Большая вывеска гласит «Храм тишины». Вы понимаете, что этот храм - место, где не слышны никакие звуки. (Музыка выключается.) Вы подходите и трогаете деревянные двери, входите и сразу же оказываетесь окружены полной и глубокой тишиной... (Некоторое время педагоги находятся в тишине.) Когда вы захотите покинуть здание, толкните деревянные двери и выйдите на улицу... Откройте глаза. Как вы себя чувствуете теперь? Запомните дорогу, которая ведет к Храму тишины, чтобы вы могли, когда захотите, вновь вернуться туда.

8. Рефлексия «Всё у меня в руках!»

Цель рефлексии: осознание себя и своих действий, обобщение результатов проделанной работы; обратная связь с участниками.

На доску прикрепляется плакат с изображением ладони.

Большой палец – «Какие выводы вы для себя сделали?»,

Указательный – «Над чем вы задумались?»,

Средний – «Что нужно развивать на будущее?»,

Безымянный – «Ваши впечатления о»,

Мизинец – «Ваши пожелания...».

Участники рисуют на листах бумаги свою руку и вписывают внутри контура свои ответы на эти вопросы. Затем листы вывешиваются, и всем участникам предоставляется время для знакомства с ответами друг друга. В круге обсуждаются результаты работы

Ритуал прощания.

Ведущий: Спасибо всем за участие, искренность. Желаю вам всегда понимать себя и других. Удачи!

Участникам раздаются памятки с рекомендациями **«Как общаться с родителями, чтобы избежать конфликтов»**

Как общаться с родителями, чтобы избежать конфликтов

1. Не принимайте претензии **родителей сразу на свой счет**. Объективно оцените суть претензии, будьте готовы к критике. Если вы были не правы, извинитесь. Не бойтесь признавать свои ошибки.

2. Не давайте волю эмоциям. Выясните, по какому вопросу **родитель волнуется**. Сосредоточьтесь на проблеме, а не на эмоциях.

3. Не перебивайте **родителей**, дайте им высказаться. Даже если вы с чем-то не согласны, помните, что дослушать говорящего – простое правило вежливости. Возможно, **родителям** просто нужно выговориться. Обращайтесь к ним по имени отчеству и на Вы.

4. Не копируйте интонацию **родителей**, когда они раздражены. Говорите спокойно и корректно. Обдумывайте каждое слово. Будьте дружелюбны.

5. Следите за языком вашего тела. Сохраняйте непринужденную открытую позу, поддерживайте зрительный контакт с **родителем**. Не складывайте руки на груди и не отворачивайтесь.

6. Проявляйте неподдельный интерес к ребенку. Узнайте у **родителей о его особенностях**, любимых занятиях. Обговорите с **родителями**, что ребенок может брать из дома в группу.

7. Сделайте **родителю** косвенный комплимент. Похвалите ребенка. Это снимет напряжение при общении. И только потом тактично говорите о проблеме.

8. Будьте терпеливы. При необходимости обращайтесь к **родителю несколько раз**, если это касается здоровья или внешнего вида ребенка.

9. Поддержите **родителей в их инициативах**. Если они противоречат правилам, принятым в детском саду, постарайтесь вместе найти варианты решения.

Притча «Три сита»

Один человек спросил у Сократа:

– Знаешь, что мне сказал о тебе твой друг?

– Подожди, – остановил его Сократ, – просей сначала то, что собираешься сказать, через три сита.

– Три сита?

– Прежде чем что-нибудь говорить, нужно это трижды просеять. Сначала через сито правды. Ты уверен, что это правда?

– Нет, я просто слышал это.

– Значит, ты не знаешь, это правда или нет. Тогда просеем через второе сито – сито доброты. Ты хочешь сказать о моём друге что-то хорошее?

– Нет, напротив.

– Значит, – продолжал Сократ, – ты собираешься сказать о нём что-то плохое, но даже не уверен в том, что это правда. Попробуем третье сито – сито пользы. Так ли уж необходимо мне услышать то, что ты хочешь рассказать?

– Нет, в этом нет необходимости.

– Итак, – заключил Сократ, – в том, что ты хочешь сказать, нет ни правды, ни доброты, ни пользы. Зачем тогда говорить?