**ТЕМА: Занятия с элементами тренинга для педагогов**

**« Развитие коммуникативных способностей»**

**Подготовила: Педагог-психолог МБОУ Школа № 6**

**Ф.И. О – Черепанова А.В.**

**Категория участников:** педагоги.

**Цель**: развитие навыков понимания других в процессе общения и установления позитивных коммуникаций вербальными и невербальными средствами общения.

**Задачи:**

- диагностика эмоционального отношения друг к другу в педагогическом коллективе;

- развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей в процессе общения;

- развитие установок, нужных для успешного общения.

**Оборудование: мяч, табличка со словом «Коммуникабельность», карточки с цветами (по Люшеру),**

**Ход занятия**

**Вступительное слово.**

**-**Добрый день, дорогие коллеги! Как всем вам известно, наша работа — работа педагога — требует от нас умения общаться как с детьми, так и со взрослыми.

Наша встреча направлена на развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей в процессе общения и знакомство со способами правильного, эффективного общения.

Давайте рассмотрим значение слова коммуникабельность и почему для человека очень важна эта способность, тем более для педагога?........(задача: *подвести педагогов к пониманию важности этой компетенции и желанию настроить себя на позитивное взаимодействие по средствам общения с окружающими*.)

1.**Коммуникабельность** - лат. communicatio — общаться — готовность и умение легко устанавливать, поддерживать и сохранять позитивные контакты в общении и взаимодействии с окружающими.

2.**Коммуникабельность**- способность, склонность к коммуникации, к установлению контактов и связей; коммуникабельный человек - легко устанавливающий контакты, приятный в общении.

- Воспитание, обучение, работа, отношения с друзьями и семьей – все это осуществляется посредством общения.

 Выделяют две группы способов, которыми может осуществляться взаимодействие между людьми: **вербальные и невербальные** средства общения.

**Вербальное общение осуществляется с помощью слов**. Общаться мы можем с помощью письменной или устной речи.

**Невербальные средства общения**необходимы людям для ясности в понимании друг друга, - это тембр голоса и интонация; пространство, разделяющее говорящих; частота дыхания; жесты; телодвижения; осанка; одежда; выражение лица; контакт глазами и т.д.

Слово человека несет двойную функцию. Послушайте притчу

«**Про слово**»

«Однажды к богатому и знатному греческому купцу на пир пришли гости. Кто-то из них сказал хозяину: “Всему городу известно, какой у тебя остроумный и находчивый раб- Эзоп. Пошли его на базар, пусть он принесет нам самое ужасное, что есть на свете”.

Хозяин послал Эзопа. Эзоп возвращается с подносом, покрытым салфеткой. Ее поднимают, а там лежит язык. Эзоп, ты же принес язык!”- удивились гости. “ А разве это не самое ужасное?”- спрашивает Эзоп гостей. “Языком мы произносим слова ненависти, языком мы объявляем войну, языком мы произносим слово “раб”.

Через некоторое время гости просят хозяина, чтобы его находчивый раб принес самое прекрасное. И вновь Эзоп принес язык. Разве это не

прекрасное, что есть на свете? Языком мы произносим слова нежности, верности, любви. Языком мы провозглашаем мир, языком мы произносим слово “свобода”- говорит Эзоп»

**Вывод**: один и тот же «инструмент», а функции и результат его воздействия разные.

- Давайте создадим друг другу позитивное настроение….

***Упражнение “Комплименты”***

Цель: создание позитивного настроения.

- Каждый участник, передавая по кругу волшебный мяч, говорит соседке комплимент. (Можно сначала пустить мяч по часовой стрелке, а потом против часовой стрелки.)

**Рефлексия:** - Какие эмоции вы испытывали в ходе игры? (От прекрасных, добрых слов, передается человеку позитивная энергия, которая настраивает на позитивное и не конфликтное общение.)

**- Давайте определим ваши эмоциональные связи друг с другом**

В процессе коммуникативного взаимодействия возникает эмоциональное отношение к своему собеседнику. Давайте поиграем в цвета.

***Упражнение «Какого цвета мои коллеги»***

Цель: диагностика эмоционального отношения в коллективе.

Участникам предлагается 8 цветов и список коллег, в котором они должны каждому подписать цвет (выбор только из 8 предложенных цветов), в котором они видят своих коллег. Описание выборов по ЛЮШЕРУ.

**-К невербальным средствам общения относятся жесты, позы, тембр голоса человека и т.д..**

**Что означают основные жесты и позы в поведении человека:**

**Жесты открытости.**

Раскрытые руки ладонями вверх, если дети гордятся своими достижениями

Они открыто показывают свои руки, а когда чувствуют свою вину или насторожены прячут руки в карманы, либо за спину.

**Голова слегка наклонена на бок** – внимательное слушание.

**Руки на бедрах.** Когда человек подбоченивается и сильно оттопыривает локти, это означает: «держитесь от меня подальше» или «лучше ко мне не подходите»., «поза, противоположная объятию», а также демонстрация чрезвычайной уверенности в себе и крайней независимости.

**Человек старается не смотреть на вас** – скрытность, утаивание своей позиции.

**Взгляд в сторону** – подозрение, сомнение

**Человек опирается подбородком на ладонь** указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта - критическая оценка.

Правила интерпретации языка тела: не выхватывать отдельную деталь и не делать из нее далеко идущие выводы; учитывать национальность и темперамент человека - у различных наций язык тела имеет свою специфику

**Что делает голос безликим и незначащим?**

Если Ваш голос обладает нижеперечисленными качествами, то, скорее всего, Вы не будете услышанным и воспринятым собеседником.

* ***Монотонность*.** Она способна вызвать только равнодушие относительно сказанной информации.. Если Вы говорите монотонно и одинаково на протяжении всего сообщения, то оно не вызовет абсолютно никакой реакции со стороны оппонента.
* ***Неуверенность в голосе.*** Если Вы хотите в чем — то убедить собеседника, но сами сомневаетесь в собственных словах, Ваш голос это выдаст. Собеседник не поверит Вашим словам.
* ***Слишком тихий голос.*** Тихая речь необычайно сложна для восприятия и анализа. Скорее всего, если Вы будете говорить тихо, Вас никто не станет слушать.
* ***Громкий голос.*** Повышение голоса ассоциируется с проявлением агрессии. Слишком громким голосом проявляете свое превосходство над оппонентом. Громкий тон свидетельствует о потере контроля над ситуацией и желание запугать собеседника.

***Практические постановки голоса при общении***

* Следите за тем, чтобы интонация и тембр голоса отображали то, что вы хотите донести до собеседника. Если Вы видите, что собеседник теряет интерес к Вашим словам, измените тон голоса.
* Присоединяйтесь к голосу партнера, чувствуйте его интонацию. Постарайтесь на подсознательном уровне показать ему, что вы «родственные души».
* Периодически пробуйте модулировать чужую речь. Будь то речь начальника, соседа или просто попутчика в транспорте. Это полезный прием, который позволит понять, как применять интонации и менять тембр.

***Упражнение «Произнесите текст*: «Зайку бросила хозяйка…»**

**Цель:**развитие навыков управлять голосом.

1.Шепотом.
2. С максимальной громкостью.
3. Волнообразно.
4. Как будто вы страшно замерзли.
5. Как будто у вас во рту горячая картошка.
6. Как маленькая девочка.

Десять правил успешного общения, **призванные помочь каждому стать общительнее, успешнее и популярнее.**

Правило 1. Слушайте собеседника! Каждому приятно быть услышанным. Когда вы слушаете другого человека, он чувствует себя интересным и востребованным, конечно, это вызовет ответный интерес к вашей персоне, что поддержит успешное общение. Об этом правиле важно помнить в любом разговоре.

Правило 2. Будьте информированы! Широкий кругозор привлекает друзей и способствует успешному общению. Многие писатели и философы отмечали, как приятно вести беседу с человеком, способным хотя бы немного поддержать каждую тему. В соблюдении такого правила вам помогут книги, интеллектуальные фильмы, информационные сайты.

Правило 3. Будьте осторожнее с проявлением эрудиции. Может показаться, что данное правило противоречит предыдущему. На самом деле оно – о соблюдении баланса. Безусловно, для успешного общения стоит проявлять эрудицию и знания. При этом опасно подавлять собеседника. Никому ведь неприятно чувствовать себя глупее другого! Указывать другому на ошибки и неточности в рассуждениях стоит как можно аккуратнее, чтобы не обидеть и не задеть человека.

Правило 4. Позитив – ключ к успешному общению. У многих из нас случаются проблемы, неурядицы, обидные ситуации… В таких случаях хочется выговориться, выразить свою боль. Но с выражением негативных чувств следует быть аккуратнее: выговариваться лучше родным, членам семьи, ближайшим друзьям – то есть, тем людям, которые могут понять и поддержать, помочь. Малознакомых людей излишние душеизлияния могут отпугнуть. Мало кому действительно интересно выслушивать про чужие проблемы и неудачи. У данного правила есть и оборотная сторона: излишнее повествование о собственных успехах и достижениях тоже может стать препятствием к успешному общению. Ведь такое русло в разговоре легко может восприниматься, как хвастовство, а оно мешает успешному общению. Разговоры с малознакомыми людьми лучше начинать с нейтральных тем.

Правило 5. Соблюдайте свои и чужие границы! Есть вещи, которые принято обсуждать только с близкими людьми или в кругу семьи. Это очень личные вопросы, касающиеся, например, семейных отношений, финансов, интимной жизни и т.д. Попытка затронуть такие вопросы с посторонними людьми может быть воспринята, как излишняя фамильярность, которая помешает успешному общению. Соблюдение этого правила предполагает также и отстаивание собственных границ. Есть вещи, о которых вы имеете право не распространяться. Личная жизнь – на то и личная.

Правило 6. Улыбайтесь! Тяжело найти человека, которому не нравится разговор с улыбчивым и доброжелательным собеседником. Для успешного общения важно, чтобы улыбка была искренней.

Правило 7. Обращайтесь к человеку так, как он представился: по имени, имени-отчеству, прозвищу. Если вам трудно запомнить с первого раза, можно переспросить. Это лучше, чем называть человека другими именами, или вообще никак не обращаться.

Правило 8. Говорите другим приятное! Будьте щедры на комплименты, признавайте вслух заслуги и достижения собеседников. Успешное общение строится на взаимном уважении. Конечно же, здесь тоже нужен баланс, не перестарайтесь, иначе это будет выглядеть искусственно, странно, и может напрягать собеседника.

Правило 9. Проявляйте интерес к собеседнику. Интересуйтесь им, его жизнью (помните при этом о правиле про границы), обсуждайте темы, которые интересны человеку, с которым вы ведете беседу; задавайте уточняющие вопросы по интересным для собеседника темам. Не забывайте об искренности! Если тема, которую завел ваш партнер по общению, вам совершенно чужда, можно прямо, но мягко, заявить об этом, и деликатно перевести разговор в иное русло.

Правило 10. Старайтесь понять человека! Мысленно встаньте на его место, взгляните на мир его глазами, проникнитесь его чувствами. Поймите, что каждый по-своему прав - как вы, так и каждый другой человек. Но это относительная правота, а не абсолютная истина.

Надеюсь, приведенные правила действительно помогут вам наладить успешное общение с окружающими. Важный секрет применения правил в жизни: регулярность. Нужно постоянно помнить о них и практиковаться. Также помните, что общительность – наживное, а не врожденное качество. Если по каким-либо причинам успешное общение у вас не складывается, ситуацию всегда можно изменить в лучшую сторону. Главное здесь – работать над собой и верить в себя!

**«О силе добрых и злых слов»**

Как часто мы сжимаемся от боли…Но не от ссадин или синяков……

А от другой – куда тяжёлой более- несправедливых и обидных слов….

Вдруг в сердце, распахнувшееся миру, как первая весенняя трава,

Вонзают вглубь, как шпагу иль секиру, ужасные, жестокие слова.

И сердце начинает кровоточить, и слёзы набегают на глаза…

Ведь слово может ранить больно очень, когда хотят обидное сказать…

Терпеть ту боль порой невыносимо…Но часто люди, те, что шлют её,

Считают хамство проявленьем силы, слова метая злые, как копьё.

И, видя, что они достигли цели, что злобным словом причинили боль,

Ликуют оттого, что «преуспели», неимоверно гордые собой…

«Противника» поверженного топчут, желая окончательно добить,

Не понимая, что их могут тоже когда-нибудь вот так же раздавить…

Грубящие, хамящие, убоги… Хотя им где-то кажется порой,

Что на Олимп взлетели, словно Боги, на деле оказавшись под горой…

Им милосердье истинное чуждо. Им слово соучастья – звук пустой.

Их не способны тронуть чьи – то нужды, явления открытости простой…

Они стыдятся чувств своих, боясь сентиментальность проявить…

Но если правда – то, что слово ранит, то значит, слово может исцелить?

Здоровым инвалида сделать может, поднимет умирающих с одра,

Отчаявшимся, сломленным поможет, спасёт приговорённых от костра…

Пустую жизнь наполнит ярким смыслом, людей, досель разрозненных, сплотит,

Являясь воплощеньем яркой мысли, в вопросе судьбоносном убедит…..

Согреет сердце в светлый час молитвы, поможет полноценнее любить,

И в самый страшный час жестокой битвы способно этот бой остановить….

Так почему же, люди, почему же, коль всем известна сила добрых слов,

Такое – столь могучее оружье – так часто превращается во зло?!

Зачем так много яда в нашей речи?! И где противоядие искать?

Как лучше разрешить противоречье: давать на зло отпор или молчать?

На многое ответа я не знаю…На всё есть лишь у Господа ответ…

Но лишь одно я твёрдо понимаю: ведь лучше добрых слов лекарства нет!

И потому вас умоляю, люди: давайте больше думать о других!

Давайте станем бережней, не будем на всех сливать отходы душ своих!

Прошу вас: станьте мягче, не грубите!

Обида бьёт сильней, чем булава….

А лучше чаще, больше говорите хорошие, душевные слова!

**Аналитическая справка**

**Занятия с элементами тренинга для педагогов**

**« Развитие коммуникативных способностей»**

В целях развития навыков понимания других в процессе общения и установления позитивных коммуникаций вербальным и невербальным средствам общения, в МБОУ Школа № 6 педагогом- психологом Черепановой А.В., было проведено занятие с элементами тренинга для педагогов.

В рамках занятия были поставлены следующие задачи:

- диагностика эмоционального отношения друг к другу в педагогическом коллективе;

- развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей в процессе общения;

- развитие установок, нужных для успешного общения.

В занятии приняли участие 18 педагогов.

Занятие было построено с соблюдением основных этапов и включал следующие упражнения:

1.Вступительна часть

2.Основная часть ( притча о слове, упражнение «комплименты», упражнение «какого цвета мой коллектив», упражнение «произнесите текс»)

3.Заключительная часть ( десть правил успешного общения»)

Каждое упражнение сопровождалось рефлексией. Педагоги активно выражали свою точку зрения, открыто делились чувствами, эмоциями совместно обсуждали групповые и индивидуальные успехи и трудности.

Устойчивость доверительной и доброжелательной атмосферы благоприятно способствовала достижению цели практикума и получению позитивных эмоций среди участников.

Педагог-психолог Черепанова А.В.