**Тренинг для педагогов ДОУ «Эффективные способы общения»**

Цель тренинга:

- Совершенствование навыков конструктивного общения педагогов

- Сплочение педагогического коллектива

**Ход тренинга:**

1. ***Приветствие и вступительная часть.***

Добрый день уважаемые коллеги. Рада приветствовать вас на тренинге «Эффективные способы общения». Сегодня мы поговорим с вами о вербальных и невербальных способах общения, потренируемся в конструктивном межличностном общении и надеюсь, что вы откроете для себя, что-то новое и полезное.

Существует китайская поговорка:

“Расскажи мне – и я забуду

Покажи мне – и я запомню

Вовлеки меня – и я пойму и чему-то научусь”

1. Для начала предлагаю небольшую разминку, чтоб снять некое напряжение. ***Разминка называется «Приветствие частями тела»***

Попрошу всех встать и поздороваться локтями. Теперь поздороваемся коленками, поздороваемся ступнями, бочком, животами, ладошками.

1. Для эффективной работы в процессе тренинга нам необходимо ввести ***правила группы***.

Чтоб они были у вас на виду я приготовила плакат «Правила группы», давайте их обсудим и при необходимости добавим те правила, которые вы сочтёте нужными.

***Правило №1*.** Здесь мы общаемся **«на ты»**. Это создает дружескую, доверительную атмосферу. Это психологически уравнивает всех, в том числе и ведущего, независимо от возраста, социального положения, жизненного опыта, и способствует раскрепощению участников тренинга.

***Правило №2*.** Выключайте, пожалуйста, **звук мобильных телефонов**. Это иногда сильно отвлекает всю группу.

***Правило №3* Правило указательного пальца.** Если участники заметили, что обсуждение превратилось в бардак, звучат выкрики с места, никто никого не слушает… тогда заметивший участник может встать и поднять вверх указательный палец (при этом не говоря ни слова). Каждый, кто заметил человека, стоящего с поднятой вверх рукой с указательным пальцем, тоже встает, вытягивает вверх руку с указательным пальцем, при этом тоже замолкает. И так до тех пор, пока не стихнут все голоса. Только не стоит этим пользоваться тренеру. В данном случае инициатива должна исходить только от участников.

***Правило №4.* В эфире одна станция** (закон микрофона) – то есть одновременно говорит только один человек. Не перебиваем, внимательно друг друга слушаем. Если в группе с этим большие проблемы, можно «придумать маркер». Говорит только тот, у кого в руках маркер.

***Правило №5.* Правило я-говорения** (я-высказывания). Свою точку зрения излагаем от первого лица: «я считаю, я думаю, я чувствую…». Говорим за себя, не следует говорить за всю группу. Не «мы думаем…», а «я думаю», иначе получается, что ответственность перекладывается на кого-то. Говорим о себе от первого лица.

***Правило №6* Правило личной активности.** Тренинг от слова «тренировка». Тренинг - это личная тренировка каждого. Мы все читали много книг, но секрет успеха не в знании, а в умении применять. Мало посмотреть, как это делают другие. Важно сделать самому. Как в настоящем спортзале, где у кого-то цель – 20 отжиманий, а другого – 120, разные уровни могут быть в группе. Это не значит, что первому нужно уделять больше внимания, чем второму. Тренинг – это не уравнивание уровней участников. Тренинг – это личная тренировка каждого. Только от каждого из вас зависит, насколько эффективной данная тренировка будет лично для вас.

***Правило №7.* Правило конфиденциальности**. Любые обсуждения людей и событий на группе возможны только в рамках этой группы.

***Правило № 8.* Правило грамотной обратной связи.** Говорим не о человеке, а о его поступке, выражаем свое отношение к действиям (ты замахнулся, мне это не понравилось).

***Правило №9.* предложение в участники (добровольцы) только себя**. Недопустимо на вопрос: «кто хочет выйти для примера» ответить «пусть Вася…».

***Правило №10* Актуальное общение**. Это правило тренинга подразумевает, что все общение в его рамках должно быть подчинено принципу «здесь и сейчас»: обсуждаются актуальные, теперешние мысли, чувства и проблемы, возникающие в группе.

***Правило №11*. Правило персонификации высказываний**. Любое высказывание про участника группы адресуется ему лично. Не «Некоторым товарищам» и не «Таким, как Алексей», а лично Алексею.

***Правило № 12.*** Иногда требуется вводить (проговаривать) **правило «СТОП»**. Это право участника в любой момент «выйти из игры». Некоторым участникам важно знать, что, если им станет тяжело, например, быть откровенными, делиться личными переживания, они всегда могут сказать СТОП.

1. ***Выявление ожиданий.*** Хоту узнать какие ожидания у вас от сегодняшнего тренинга? Что вы хотите получить?

(Участники высказываются)

1. ***Теоретический блок.***

Вся наша жизнь построена на ежедневном общении с другими людьми. Мы учимся любить, созидать, принимать решения в общении с коллегами, друзьями, детьми, их родителями и т.д. Умение общаться в этом смысле имеет большое значение для достижения в личной и общественной жизни стабильности, комфорта и счастья.  Наша задача сегодня сделать упор на развитие конструктивного общения.

Конструктивное общение – это способность выразить свои мысли без оценок, не приписывая личной точки зрения к поведению другого человека. Это умение слушать и слышать, смотреть и видеть. Это умение управлять своими эмоциями и работать со своей реакцией на сказанное или увиденное.  Общение и совместная деятельность – важнейшие составляющие жизни детей, неотъемлемая часть процесса социализации ребенка. Зачастую мы испытываем трудности конструктивном общении. Именно процесс общения – основа нашего взаимодействия с окружающим миром. И от того, насколько конструктивно мы умеем общаться с людьми, зависят не только наше эмоциональное состояние, наше здоровье, но и успехи во всех жизненных планах.

1. Умение увидеть сильные стороны, положительные качества у любого человека и, главное, найти нужные слова, чтобы сказать ему об этом, — вот что необходимо для приятного и продуктивного **общения**.

Давайте попробуем проверить, насколько мы доброжелательны друг к другу, умеем видеть хорошее в другом и говорить об этом».

Сидя в кругу участники должны внимательно посмотреть на партнера, сидящего слева, и подумать о том, какая черта характера, какая привычка этого человека ему нравится, и он хочет сказать об этом, т. е. сделать комплимент.

Начинает любой из членов группы, который готов сказать приятные слова своему партнеру, сидящему слева от него. Во время высказывания все остальные участники должны внимательно слушать выступающего.

Тот участник, которому сделан комплимент, должен, как минимум, поблагодарить, а затем, установив контакт с партнером, сидящим слева от него, сделать свой комплимент и т. д. по кругу, до тех пор, пока все участники **тренинга** не сделают комплимент партнеру.

Обсуждение: Что было легче делать комплимент или отвечать на него?

1. **Конкурс «Список качеств, важных для общения»**

Почему одни люди легко общаются со всеми, а у других так не получается? По-видимому, для успешного общения человек должен обладать некоторыми особыми качествами и умениями. У некоторых людей они есть с самого начала, другие при желании могут им научиться.

Среди множества качеств, характеризующих человека во всех его проявлениях, есть такие, которые относят к качествам, крайне необходимым и важным для эффективного общения людей.

Инструкция: "На первом этапе (5 минут) вы должны самостоятельно и индивидуально составить список качеств, важных для общения. Чем больше их вы включите в этот список, тем интереснее будет работать на втором этапе. При составлении списка постарайтесь представить себе общительного человека. Каким он должен быть? Чем он отличается от других людей? Одним словом, нарисовать ваш образ общительного человека. Вспомните литературных героев, своих знакомых и т.д. Может быть, это поможет составить перечень качеств, важных для приятного и продуктивного общения.

На втором этапе по очереди зачитываете свой список качеств, при этом одно из качеств на ваше усмотрение нужно отметить особо, аргументируя его, приводя примеры, иллюстрирующие, как и когда эти качества помогали преодолеть то или иное препятствие, улучшить отношения с окружающими. Жюри внимательно заслушивает все списки качеств и высказывания участников, отмечает лучшего в соответствии со списком качеств.

Список качеств, важных для общения:

Умение слушать;

Тактичность;

Умение убеждать;

Интуиция;

Наблюдательность;

Душевность;

Энергичность;

Доброжелательность

Открытость.

Инициативность

Непосредственность

1. ***Невербальное общение.*** Очень часто в жизни мы используем невербальное общение, даже не задумываясь об этом мы общаемся при помощи жестов, мимики, поз, движений. И как не странно наши собеседники нас понимают. Хотя порой и додумывая за нас смысл сказанного.

Предлагаю потренировать наши невербальные способности при помощи упражнения «Крокодил», а заодно и избавиться от опасения показаться смешным и нелепым.

Группа разбивается на две команды. Первая команда загадывает некоторое слово или словосочетание (можно – названия предметов, часто встречающихся в обиходе), вторая – делегирует своего участника (лучше, если добровольно), которому сообщается загаданное слово. Последний должен изобразить это слово только с помощью жестов и мимики, а его команда попытаться понять, что были загадано. Команды участников группы загадывают слова по очереди.

1. Ещё одно упражнение, которое поможет вам доверять лучше вашим коллегам и научит общаться ***«Слепец и поводырь»***. Группа разбивается на пары. Партнеры в парах от упражнения к упражнению меняются. Один из партнеров должен закрыть глаза, а другой — провести его по помещению, познакомить с этим помещением, уберечь от столкновений, дать пояснения, так как является „глазами" первого.

Обсуждение: «Как важно в нашей жизни доверять людям, самому себе? Часто нам этого недостает, и мы многое теряем из-за того, что нет доверия». Вопросы для обсуждения:

Уверенно ли вы себя чувствовали в роли слепца? Было ли желание полностью довериться партнеру? Что вселило такую уверенность?

1. **Анкета «Умеете ли вы слушать других?»**

*Инструкция*: перед вами 16 вопросов, на каждый из которых вы должны ответить утверждением «да» или « нет». Следует помнить, что нет правильных и неправильных ответов, поскольку люди различны и каждый высказывает свое мнение. Главное, старайтесь отвечать честно, не пытайтесь произвести благоприятное впечатление, ответы должны соответствовать действительности. Свободно и искренно выражайте свое мнение. В этом случае вы сможете лучше узнать себя. Заранее благодарим вас!

1. Ждете ли терпеливо, пока другой закончит говорить и даст вам возможность высказаться?
2. Спешите ли вы принять решение до того, как поймете сущность проблемы?
3. Слушаете ли вы лишь то, что вам нравиться?
4. Мешают ли вам слушать собеседника ваши эмоции?
5. Отвлекаетесь ли вы, когда собеседник излагает свои мысли?
6. Запоминаете ли вы вместо основных моментов беседы какие – либо несущественные?
7. Мешают ли вам слушать предубеждения?
8. Прекращаете ли вы слушать собеседника, когда появляются трудности в его понимании?
9. Занимаете ли вы негативную позицию к говорящему?
10. Всегда ли вы слушаете собеседника?
11. Ставите ли вы себя на место говорящего, чтобы понять, что заставила его говорить именно так?
12. Принимаете ли вы во внимание тот факт, что вы с собеседником можете говорить о разных вещах?
13. Допускаете ли, что у вас и у вашего собеседника может быть разное понимание смысла употребляемых слов?
14. Пытаетесь ли вы выяснить, чем вызван спор: разными точками зрения, постановкой вопроса и т.п.?
15. Избегаете ли вы взгляда собеседника в разговоре?
16. Возникает ли у вас непреодолимое желание прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему, опередить его в выводах?

При обработке результатов подсчитывайте количество ответов «да»

*Интерпретация*

* 6 баллов и ниже свидетельствуют о низкой степени выраженности умения слушать других, о направленности в ходе общения на себя (т.е. удовлетворение своих притязаний вне зависимости от интересов партнера). Снижена чувствительность в оценке текущей ситуации – когда молчать и слушать, а когда говорить. Требуется обучения к навыкам эффективного слушания.
* От 7 до 10 баллов – средняя степень выраженности умения слушать собеседника. Данное умение скорее проявляется ситуативно и зависит от личной значимости (заинтересованности) получаемой информации. Требуется совершенствование навыков и приемов активного слушания.
* 10 баллов и выше свидетельствуют о явно выраженном умении слушать других вне зависимости от личной значимости получаемой информации. Такой человек является эффективным работником (если в основе деятельности лежит общение с людьми).
1. Подведение итогов. Давайте обсудим, что помогает в общении, а что мешает. Что нового вы узнали и чему научились сегодня.

Я благодарю Вас за работу. До новых встреч.