

## Семинар для педагогов «Позитивное общение»

Цель: Осознание педагогами своей индивидуальности. Помощь педагогам в налаживании эффективного взаимодействия с детьми и коллегами.

Развитие коммуникативных способностей

Задачи:

- Научить анализировать свое поведение в разных ситуациях.
- Учиться эффективными способами общения, а именно:
  - устанавливать контакт с другими людьми;
  - уметь эффективно передавать информацию;

Материал: Компьютер, проектор, мяч, доска, мел

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

Умение эффективно общаться - это уникальная способность, которая делает человека успешной и интересной личностью и позволяет добиваться в жизни своих целей и взаимопонимания.

Умение общаться - это искусство слушать и слышать, искусство видеть и чувствовать, умение понять собеседника и донести до него свои мысли.

Мы воспитываем, обучаем и развиваем детей тоже в процессе общения. И от того, насколько оно эффективно зависит результат нашего нелегкого труда.

### Разминка

- В начале давайте возьмемся за руки и с поклоном произнесем «**Добрый день! Здравствуй!**», желая друг другу в первую очередь здоровья. Древние утверждали, что во время поклона часть энергии как бы стекает с головы человека, т.е., кланаясь, мы по доброй воле обмениваемся энергией.

### Основная часть

Для того чтобы педагог мог позитивно относиться к окружающим, он должен позитивно относиться к самому себе.

#### **Информация:**

В современной жизни достаточно распространен такой стереотип, как «запреты на поглаживания». Он заключается в том, что человек не может открыто проявлять позитивные чувства к окружающим или осторожно, недоверчиво воспринимает такое отношение с их стороны. «Люди мне льстят, я намного хуже», — думает он. Некоторым очень трудно говорить о своих достоинствах. «Не хвали себя сам, жди, пока другие похвалят!» — вот их девиз. Даже если они получают похвалу за достижения, все равно стараются преуменьшить свои заслуги, говорят, что им просто повезло.

Понятно, что у человека с тем или иным «запретом на поглаживания» возникают трудности с употреблением позитивной лексики. Необходимо научиться хвалить себя и открыто, говорить друг другу добрые слова. Тогда

мы сможем активнее использовать позитивную лексику и в профессиональной деятельности.

Давайте себе разрешим быть красивыми, любимыми. Нашу жизнь делают красивой приятные слова, похвала, признание достоинств, выражение любви и благодарности. Снимая запреты мы становимся счастливее проявляя свои искренние чувства.

### **Игра «Я знаю 5 своих хороших качеств»**

Мне нужно несколько добровольцев, которые будут называть свои хорошие качества, например: «Я знаю 5 своих хороших качеств: честность — раз, доброта — два, трудолюбие — три, открытость — четыре, любознательность — пять».

### **Упражнение «Комплимент»**

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.

Для этого участники садятся в большой круг, каждый должен 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.

### **Информация**

1. Позитивная лексика влияет на мотивацию обучения. Проводилось сопоставление количества позитивных слов в речи учителей третьих классов и желания детей ходить в школу. Выяснилось, что у «позитивных» педагогов количество детей, которые любят школу, на 30% выше.

2. Так же доказано, что позитивная лексика влияет на качество усвоения материала и темп деятельности.

Всем известно влияние на людей негативной лексики. Можно вспомнить, как во времена дефолта в средствах массовой информации звучали слова «Голода не будет», которые заставляли нас бежать по магазинам и скупать продукты. Позитивная лексика тоже оказывает сильное внушающее воздействие.

Японский исследователь Масару Эмото проводил **интересные эксперименты** с водой и пришел к выводу, что вода изменяет свою структуру под влиянием слов и мыслей.

В экспериментах воде говорили слова, либо на воду проецировали эмоции, затем воду стремительно замораживали и фотографировали ее структуру. Давайте посмотрим, какие снимки получились. Какой вывод мы можем сделать?

### ***«Как можно использовать позитивную лексику в работе с детьми»***

В процессе общения нужно чаще употреблять **воодушевляющие высказывания**, которые позитивно оценивают прошлое, настоящее, будущее ребенка.

Они отличаются от похвалы тем, что даются не из позиции Родителя, обращающегося к Ребенку, а из позиции Взрослого — Взрослому. Приведем примеры:

«Я уверен, что ты быстро сделаешь...»;

«Я вижу, как ты очень стараешься...»;

«Ты обязательно справишься с заданием...»

### **Притча «Небольшая разница»**

*Один восточный властелин увидел страшный сон, будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он призвал к себе толкователя снов.*

*Тот выслушал его озабоченно и сказал:*

*— Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких.*

*Эти слова вызвали гнев властелина.*

*Он велел бросить в тюрьму несчастного и призвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал:*

*— Я счастлив сообщить тебе радостную весть — ты переживешь всех своих родных.*

*Властелин был обрадован и щедро наградил его за это предсказание.*

*Придворные очень удивились.*

*— Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой бедный предшественник, так почему же он был наказан, а ты вознагражден?*

*— спрашивали они.*

*На что последовал ответ:*

*— Мы оба одинаково истолковали сон. **Но все зависит не от того, что сказать, а как сказать.***

### **Упражнение «НЕ- высказывания»**

Мы уже убедились, что большое влияние на собеседника оказывает то, что мы говорим. Очень часто воспитатель в словах повседневного лексикона

использует слова с отрицательной частицей «не». Например: не балуйся, не отвлекайся.

***Запишите, пожалуйста, в левую колонку таблички «не - высказывания», которые вы, бывает, используете.***

Наш мозг устроен так, что значение определенного слова связано с некоторым образом, некоторой картинкой, которая прочно засела в нас на уровне сознания и бессознательного. Я скажу вам слово «яблоко» и у каждого возникнет образ яблока, у каждого свой, неповторимый и все же это будет яблоко, а не стул или чемодан.

Так же дело обстоит и с частицей «не», которая употребляется с каким-то словом. Я скажу «не прыгай» и у вас бессознательно возникнет образ прыжка или прыгающего человека. Тем самым я призываю вас к действию «Прыгай». И нет ничего удивительного в том, что после пяти замечаний ребенку «Не отвлекайся», он становится еще более невнимательным.

**Мы программируем ребенка действовать определенным образом, часто не осознавая, что именно мы заставляем его действовать так, а не иначе.**

А теперь *замените фразы с «не» на более конкретные и запишите их в правой колонке.* Например вместо: не отвлекайся, сказать: слушай внимательно.

Нам нужно говорить не о том, что мы не хотим, а о том что мы хотим.

### **Игра-активатор “Друг к дружке”.**

Сейчас вы будете играть в одну очень интересную игру, во время которой все нужно делать очень-очень быстро.

Выберите себе партнера и быстро пожмите ему руку.

А теперь я буду вам говорить, какими частями тела вам нужно будет очень быстро “поздороваться” друг с другом. А когда я скажу: “Друг к дружке!”, вы должны будете поменять партнера.

- Правая рука к правой руке!
- Левая рука к левой руке!
- Спина к спине!
- Друг к дружке!
- Бедро к бедру!
- Ладонка к ладошке!
- Пятка к пятке!
- Друг к дружке!
- Носок к носку!
- Живот к животу!
- Большой палец руки к большому пальцу руки!
- Друг к дружке!

- Бок к боку!
- Колено к колену!
- Мизинец к мизинцу!
- Друг к дружке!
- Затылок к затылку!
- Локоть к локтю!
- Кулак к кулаку!

### Тест «Важней всего погода в ДОУ»

Примите результаты теста без обид и задумайтесь ...

*Вы заходите в магазин и покупаете булочки с повидлом. Но когда вы приходите домой и кушаете, то обнаруживаете, что отсутствует один существенный ингредиент – повидло внутри. Ваша реакция на эту мелкую неудачу?*

1. Относите бракованные булочки назад в магазин и требуете взамен другие.
2. Говорите себе: «Бывает» - и съедаете пустой пончик.
3. Съедаете что-то другое.
4. Намазываете булочку вареньем или маслом, чтобы было вкуснее.

Если Вы выбрали **ПЕРВЫЙ ВАРИАНТ**, значит вы человек, не поддающийся панике, знающий, что к вашим советам чаще всего прислушиваются.

Такой сотрудник оценивает себя как рассудительную, организованную личность. Как правило, люди, выбирающие первый вариант ответа, не рвутся в лидеры, но если их выбирают на командную должность, стараются оправдать доверие. Иногда такой сотрудник относится к коллегам с некоторым превосходством – уж он-то не позволит застать себя врасплох.

Если кто-то выбирает **ВТОРОЙ ВАРИАНТ** действий, то это мягкий, терпимый и гибкий человек. С ним легко наладить отношения и коллеги могут найти у него утешение и поддержку. Такой сотрудник не любит шума и суеты, готов уступить главную роль и оказать поддержку лидеру. Всегда оказывается в нужное время в нужном месте. Иногда кажется нерешительным, но способен отстаивать убеждения, в которых уверен.

Выбор **ТРЕТЬЕГО ВАРИАНТА** свидетельствует об умении данного сотрудника быстро принимать решения и быстро (хотя и не всегда правильно) действовать.

Готов принять на себя главную роль в любом деле, авторитарен. В отношениях с коллегами может быть настойчив и резок, требуя четкости и ответственности. Поручая такому сотруднику подготовку и проведение серьезных мероприятий, нужно проследить, чтобы не было конфликтов.

Выбор **ЧЕТВЕРТОГО ВАРИАНТА** ответа говорит о способности данного сотрудника к нестандартному мышлению, новаторским идеям, некоторой эксцентричности. К коллегам такой сотрудник относится как к партнерам по игре и может обижаться, если играют не по его правилам. Всегда готов предложить несколько оригинальных идей для решения той или иной проблемы.

Зная об особенностях сотрудников, можно грамотно использовать их сильные стороны и не дать проявиться слабым.

### Заключительная часть

#### *Игра «Найди плюсы и минусы».*

Из прочитанной фразы нужно найти положительные и отрицательные моменты для себя как педагога.

(раздаются листочки с фразами)

- Вам снизили стимулирующие выплаты...
- Коллеги отозвались не лестно о вас...
- Родители группы воспринимают вас как неопытного педагога...
- В группе есть ребенок с особенностями в развитии...
- Вы сегодня поздно встали и не успели накраситься и попить кофе...
- Администрация сада предложила участвовать в районном конкурсе другому педагогу... и т.д.

Как мы убедились, много факторов влияет на эффективность процесса общения. Некоторые из них мы смогли сегодня увидеть. Возможно, какая-то информация показалась вам полезной. А наше занятие подходит к концу. Спасибо за внимание и активное участие, и помните: **ВСЕ В НАШИХ РУКАХ!**

### **Список использованной литературы**

1. Общение и личностный рост (сборник учебно-методических для практических психологов, педагогов, воспитателей, родителей). Составитель Токташева Е.К – Барнаул: учебный центр АК ИПКРО, 1994 г
2. Овчарова Р.В. Практическая психология в начальной школе. – М.: ТЦ «Сфера», 1999 г.

3. Фопель К. Психологические группы: рабочие материалы для ведущего. – М: «Генезис», 2004 г.

4. Материалы сайтов:

- [http://www.booksshare.net/books/pedagog/morevana/2003/files/moreva\\_train\\_pedog.pdf](http://www.booksshare.net/books/pedagog/morevana/2003/files/moreva_train_pedog.pdf)
- [http://teaching1.ucoz.ru/load/zanjatija\\_treningi\\_dlja\\_pedagogov/zanjatie\\_s\\_ehlementami\\_treninga\\_quot\\_kommunikativnaja\\_kompetentnost\\_pedagoga\\_quot/3-1-0-2](http://teaching1.ucoz.ru/load/zanjatija_treningi_dlja_pedagogov/zanjatie_s_ehlementami_treninga_quot_kommunikativnaja_kompetentnost_pedagoga_quot/3-1-0-2)
- <http://pedmir.ru/viewdoc>