**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение**

**«СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №27**

**с углубленным изучением предметов эстетической направленности»**

**-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------**

170028 город Тверь, Московский район, ул. Орджоникидзе, 39; тел .№ (4822) – 43-09-53

***Цикл семинаров-практикумов «Счастье – это когда тебя понимают»***

Выполнила:

педагог-психолог Кислякова Е.А.

Тверь 2018

Важное условие проведения — установление обстановки принятия, эмоциональной теплоты, сотрудничества, что способствует лучшему овладению материалом занятий и дальнейшему переносу такой атмосферы на общение со всеми участниками образовательного процесса.

**Цель:** развитие коммуникативной компетентности педагогов.

**Задачи:**

1. повышение уровня психологической культуры;
2. развитие умений проявлять педагогический такт в различных условиях воспитательно-образовательной работы в ДОУ;
3. осознание педагогами собственных достижений и проблем в общении;
4. развитие способности педагога адекватно, без оценочно, с позиции партнера воспринимать окружающих;
5. формирование умений моделировать стратегию общения с позиции диалога.
6. формирование активной социальной позиции педагога.

**Темы занятий:**

1. Общение педагогов
2. Общение педагогов с детьми
3. Как стать компетентными в общении с родителями
4. Работа над собой

**Занятие 1. *«Общение педагогов»***

**Цель**: Развитие коммуникативной компетентности педагогов в общении.

**Задачи:**

1. Осознание педагогами собственных достижений и проблем в общении;

2. Помощь в овладении диагностическими методиками для выявления уровня коммуникативных умений;

3. Формирование умений моделировать стратегию общения с позиции диалога.

**Ход занятия**

**Ведущий.**Я очень рада видеть всех собравшихся.

1. **Приветствие.**

***Упражнение «Поздороваться частями тела»***

**Цель:**повышение эмоционального фона, установление тактильного контакта, психологическая  разгрузка.

Я начну фразу, а вы, поймав мяч, продолжите эту фразу.

Если педагог – это цвет, то какой?

Если педагог – это геометрическая фигура, то какая?

Если педагог – это настроение, то какое?

Если представить, что педагог – это сказочный герой, то кто?

Если время года, то какое?

Если педагог – это вид спорта, то какой?

Если педагог – это цветок, то это…

Если педагог – это драгоценный камень, то какой?

Если педагог – игра, то какая?

Если педагог – это планета?

**Выполнение**

1. **Вступительное слово.**

**Байка «Страшный сон»**

*«Один восточный властелин увидел страшный сон, будто у него выпали все зубы. В сильном волнении он позвал 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 позвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал: «Повелитель, я счастлив, сообщить тебе радостную весть – ты переживешь всех своих родных».  Властелин был обрадован и щедро наградил его за предсказание. Придворные очень удивились.  «Ведь ты же 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 от того, что сказать, но и от того, как сказать»»*

***Мораль:***Форма и содержание связаны настолько тесно, что очень часто то, что сказано, мы воспринимаем именно через призму того, как это сказано.

          Коммуникативные способности — это умение легко вступать в контакт с другими людьми и в дальнейшем поддерживать с ними оптимальные отношения. Педагог будет более успешен, если он контактен, общителен, одинаково доброжелательно относится ко всем, с кем работает (дети, их родители, коллеги). Неэффективное общение с детьми, их родителями затрудняет обучение и воспитание детей.

1. **Диагностика.**

      Вашему вниманию был предоставлен опросник для выявления уровня коммуникативных способностей у педагога. Тест «Оценка уровня общительности» (автор Ф. Ряховский). Тест показал, что педагоги нашего ДОУ в известной степени общительны, любознательны и терпеливы в общении. Критичеких балов ни кто не набрал.

1. **Мини-лекция «Помощники и враги коммуникации»**

Основная цель обмена информацией — выработка единой точки зрения между общающимися, установление согласия по поводу различных ситуаций или проблем.

Однако как определить, что ваш собеседник понял, принял и усвоил информацию? Ведь это не ведро, наполняемое водой: как только вода доходит до краев — мы выключаем воду. А как «знать, что наш партнер уже «наполнен» информацией до краев? Здесь на помощь приходит психологический закон, так называемый механизм обратной связи. Этот механизм проявляется в том, что в коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается: по мимосвоего первоначального содержания, информация несет, также сведения как собеседники воспринимают, оценивают поведение друг друга. В процессе коммуникации перед участникамиобщения стоит задача не только обменяться информацией, но и добиться сильного ее понимания партнерами. Что же влияет на понимание сообщения, поступающего от коммуникатора к реципиенту? Во-первых, форма и содержание общения зависят от личностных особенностей говорящего, преставлений о слушающем и отношенияк нему, от всей ситуации, в которойпротекает общение.

Вторая особенность заключается в том, что само посланное сообщение остается неизменным — оно изменяется под влиянием качеств личности слушающего, а также его отношения к говорящему и ситуации общения.

Распространение информации про ходит  через своеобразный фильтр «до верия — недоверия». Подобный фильтр иногда действует так, что истинная информация может оказаться не принятой, а ложная -  принятой. Как правило, мы больше доверяем информации, полученной от близких нам людей, и меньше — от незнакомцев**.**В качестве фильтра выступает и язык. Мы воспринимаем окружающий нас мир сквозь свой родной язык. В детской психологии даже была выдвинута «теория стекла»: ребенок воспринимает вещи и события через язык, но не замечает этого, как не замечает человек хорошо вымытого стекла в раме окна. Однако каждое стекло все-таки имеет свои оттенки.

Сформулируем *специфические особенности процесса коммуникации.*

Наличие отношений двух индивидов, каждый из которых является активным участником общения. При этом взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности.

Специфика человеческого обмена информацией заключается в особой роли той или иной информации, ее значимости для каждого участника общения. Эта значимость информации обусловлена тем, что люди не про сто «обмениваются» значениями, но стремятся при этом выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не только принята, но и понята, осмыслена. По этой причине каждый коммуникативный процесс пред ставляет собой единство деятельности, общения и познания.

1. Возможность взаимного влияния партнеров друг на друга посредством системы знаков. Другими словами, обмен информацией в этом случае предполагает воздействие на поведение партнера и изменение состояний участников коммуникативного процесса.
2. Коммуникативное влияние имеет место лишь при наличии единой или сходной системы кодификации и декодификации у коммуникатора.
3. Возможность возникновения коммуникативных барьеров. В этом случае четко выступает связь, существующая между общением и отношением.

Учитывая все сказанное, можно определить правильное поведение, направленное на установление вер бального контакта с собеседником. В данном случае имеется в виду уста новление доверительных и откровенных отношений между участниками общения. С этой целью используется взаимное подбадривание, похвала, выражение поддержки и т. п. Необходимо использовать такие формы общения в самых разных случаях: в начале беседы, чтобы установить контакт и снять напряжение; когда обсуждаются слишком важные и щепетильные вопросы; когда человек расстроен, плачет и т. д.

**5.  Практическая часть.**

***1) Упражнение «Пересадки, или угадай, что нас объединяет»***

**Цель:** Создание положительного эмоционального фона, создание сопричастности к другим участникам группы.

**Выполнение.**

Перед упражнением один стул из круга убирается, так, чтобы в круге осталось стульев на один меньше числа участников. Ведущий называет признак, объединяющий всех или какую-то группу участников. Например: «Пересаживаются все, кто живет на планете Земля». Задача участников определить, относится ли сказанное к ним и, если да, то быстро пересесть с одного места на другое. Причем пересаживаться на соседнее место нельзя. Следующим ведущим в упражнении становится тот, кто остался без стула.

***2) Упражнение «Рассказ по кругу»*Цель.**Развить умение непринужденной передачи информации в рамках заданной темы.

**Выполнение**

Ведущий предлагает группе незаконченную ситуацию, связанную с общением. Участники по кругу продолжают рассказ. Минимальный вклад — одно предложение, максимум — одна минута рассказа. Ведущий отмечает, что в конце рассказ обязательно должен хорошо закончиться. «Была хорошая погода…..»

**Анализ упражнения**

1. Насколько сложно было вам продолжать заданную ситуацию?
2. Нашли ли в рассказе отражение ваши реальные взаимоотношения?

***3) Упражнение «Робот»***

**Цель.**Развить навыки внимательного отношения к собеседнику, выстраивания структуры фразы, а также навыки эмпатического понимания собеседника.

**Выполнение:**

Создается игровое поле — обширное пространство с разбросанными спичками. Участники разбиваются на пары («робот» и «оператор»). Задача «оператора» — с помощью своего «робота» собрать как можно больше спичек. Для этого он подает «роботу» словесные команды, стремясь детально и точно управлять движениями его рук, ног, туловища. Задача «робота» — беспрекословно и точно выполнять команды своего «оператора». Глаза «робота» во время игры закрыты. «Робот» лишен собственной воли, желаний и страстей. Исход игры ему глубоко безразличен: он всего лишь послушный, безынициативный инструмент в руках «оператора». Через две-три минуты «Робот» и «Оператор» меняются ролями.

**Анализ упражнения:**

 Что помогало пониманию команд, а что мешало и становилось барьером понимания?

***4) Упражнение*** ***«Расскажи сказку»***

**Цель:**умение излагать, принимать и передавать информацию.

**Выполнение:**

Участники делятся на две команды. Каждой группе предлагается показать сюжет сказки, используя только невербальные средства общения (мимика, жесты), при этом нельзя произносить ни единого слова. Первая группа показывает, 1 участнику из второй  показывают сказку. Он внимательно смотрит и передает  содержание сказки  следующему члену своей группы при помощи мимики и жестов.  Последний участник группы, которому изобразили сказку,  говорит ее название. Затем подгруппы меняются. (Сказка «Волк и семеро козлят» и «Три поросенка»)

**Анализ упражнения:**

Насколько сложно или  было работать в команде?

Сложно ли  было продолжить   заданную ситуацию?

Что мешало и становилось барьером понимания?

***5) «Психологическая зарядка»***

**Цель:**  помочь  овладеть приемами релаксации и концентрации, повышение энергетического потенциала.

**Выполнение:**

1. Поглаживая себя левой рукой по затылку, повторить: «Я одобряю себя!»
2. Ноги на ширине плеч, вращая головой по часовой стрелке, повторить: «Я думаю о хорошем!»
3. Ноги на ширине плеч, локти сведены, делать наклоны туловища вправо-влево, повторить: «Каждый день чудесен!»
4. Принять позу цапли: руки в стороны, подняв ногу, согнутую в колене, повторить: «Я – королева!» (правая нога, левая нога).
5. Ноги на ширине плеч, делая круговые движения руками, повторить: «Мои мечты сбываются!»
6. Лопатки сведены, приседая и выпрямляясь, повторить: «Я решаю любые проблемы!»
7. Массируя мочки ушей, зажмуривая, попеременно левый и правый глаз, повторить: «Будущее прекрасно!»
8. Правой рукой, поглаживая левый локоть, повторить: «Я любима!» (затем левой рукой – правый локоть)
9. Перекатываясь с носка на пятку, повторить: «Мне все удается!»
10. Ноги на ширине плеч, лопатки сведены, попеременно напрягая и расслабляя ягодицы, повторить: «Я спокойна!»

Повторять 3-5 раз.

**6.Рефлексия**

Участников просят ответить на вопросы:

1. Что больше всего запомнилось?
2. Что понравилось?
3. Что будете использовать в своей работе?

***Занятие 2. «Общение педагогов с детьми»***

**Цель**: Развитие коммуникативной компетентности педагогов в общении с детьми.

**Задачи:**

1. Осознание педагогами собственных достижений и проблем в общении;

2. развитие умений проявлять педагогический такт в различных условиях воспитательно-образовательной работы в ДОУ;

3. развитие способности педагога адекватно, без оценочно, с позиции партнера воспринимать окружающих.

**Ход занятия**

**Ведущий.**Я очень рада видеть всех собравшихся.

1. **Приветствие.**

***Упражнение «Приветствие»***

**Цель:**повышение эмоционального фона, приветствие друг друга.

**Выполнение**

Поприветствуйте друг друга словом «Здравствуйте!» с 10 оттенками: страха, удовольствия, дисциплинированности, удивления, упрека, радости, неудовольствия, достоинства, иронии, безразличия.

1. **Вступительное слово ведущего.**

      **Байка «Чем занимаются люди»**

*На стройке работали три человека. Занимались они одним и тем же, но когда их спросили, что они делают, ответы оказались разными. Один сказал: «Я кладу кирпичи». Другой:  «Я зарабатываю на жизнь». А третий ответил: «Я строю храм»*

**Мораль:**Каждый решает сам, «где делать талию», как говорил один портной.  Какую занять позицию и  какой выбрать способ общения с детьми.

Отношения ребенка с воспитателями играют огромную роль в формировании его личности. В речи воспитателя, в примерах, которые он подает детям своим поведением, ребенок черпает представления о взаимоотношениях людей, образцы норм и правил человеческого поведения.

1. **Диагностика.**

     Предлагаю вашему вниманию **тест «Проверьте какой Вы педагог» (Модификация Р. Р. Калининой)**

*Инструкция.* Ответьте, пожалуйста, на приведенные ниже вопросы «да» или «нет».

1. Охотно ли вы беретесь за подготовку занятия по новой теме, не имеющей типовой разработки?
2. Легко ли вам отказаться от тех приемов воздействия на детей, которые вы успешно применяли раньше?
3. Быстро ли вы перестали с сожалением вспоминать о прошедших школьных и студенческих годах обучения, став педагогом?
4. Решительно ли вы отказываетесь от стандартного поведения в различных жизненных ситуациях?
5. Умеете ли вы дать безошибочную характеристику своим воспитанникам, разделив их на сильных, средних и слабых по умственным способностям и нравственным качествам?
6. Способны ли вы отказаться от личных симпатий и антипатий, работая с детьми?
7. Считаете ли вы, что универсального стиля работы не существует и на разных этапах работы, в разных ситуациях надо уметь применять разные стили?
8. Легче ли вам избежать конфликта с детьми, чем с администрацией дошкольного образовательного учреждения (ДОУ)?
9. Хочется ли вам решительно отказаться от стереотипов воспитания и обучения, рекомендованных в вузе и культивируемых в вашем ДОУ?
10. Часто ли оказывается верным ваше первое интуитивное впечатление о качествах воспитанника?
11. Часто ли вы объясняете неудачи в работе не объективными причинами, а своими собственными недоработками?
12. Вы ощущаете нехватку времени для эффективной работы?
13. Считаете ли вы, что и без вашего присутствия и постоянного контроля дети вашей группы будут адекватно себя вести?
14. Поощряете и наказываете ли вы разных детей по-разному за одинаковые поступки?

Обработка результатов. В таблице приведены баллы, которые присваиваются в зависимости от ответа на каждый вопрос. Суммируйте количество набранных вами баллов, воспользовавшись данной таблицей.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

Да

1

0

0

0

2

1

1

0

1

1

0

0

0

1

Нет

0

1

1

2

0

0

0

2

0

0

2

1

2

0

**0—5 баллов.** Вы — очень слабый педагог. Вам трудно кон тактировать с детьми. Необходимо серьезно работать над со бой и овладевать методикой воспитания и обучения.

**6—10 баллов.** У вас много пробелов в подготовке к работе с детским коллективом. Чаще консультируйтесь с коллегами, с опытными педагогами. Регулярно изучайте педагогическую и психологическую литературу.

**11 — 15 баллов.** Вы — хороший, знающий педагог. Однако подумайте, не стремитесь ли вы к слишком идеальному результату. Предоставляйте детям побольше свободы, смотрите на них как на своих помощников, не забывая при этом контролировать выполнение поручений.

**16—20 баллов.** Вы — грамотный опытный педагог. Вы избегаете шаблона в работе. Выполняете свои обязанности творчески. Избегаете излишней категоричности в оценках людей. Обратите внимание на ваши взаимоотношения с коллегами и представителями администрации — не вы ли являетесь причиной напряженности?

1. **Мини-лекция «Семь воспитательских позиций по отношению к детям»**

**Карабас-Барабас.** В соответствии со своей ролью, этот педагог нуждается лишь в четком и правильном исполнения детьми его спектаклей-постановок. Такое общение в большей степени похоже на дрессировку, на выучку маленьких оловянных солдатиков. Основой всего воспитания является страх и подчинение воле взрослого, подавляющего естественную активность дошкольников. Поведение ребенка, посещающего группу с таким Карабасом-Барабасом, похоже на пружину постоянное давление сжимает ее, при малейшем ослаблении пружина с огромной силой вырывается вверх и ее траектория становится малопредсказуемой, а сила — разрушительной.
Активность детей, освобожденных на некоторое время от давления такого воспитателя (например, на занятиях у других специалистов), направляется на выплеск накопившейся энергии, другими словами, дети не обращают внимания на слова взрослого, пока не устанут. Они быстро привыкают к сильным стимулам (окрик) и перестают реагировать на спокойный голос.
В случае необходимости (открытое занятие, диагностическое обследование) дети в группе Карабаса-Барабаса могут показывать достаточно высокий уровень овладения какими-либо знаниями и умениями, но лишь в условиях искусственно созданного спектакля, так как знания и умения выдрессированы, усвоены автоматически. Стоит немного изменить условия игры, заменить картинки, задать вопрос иначе, и дети уже не смогут воспроизвести усвоенное.
Самым печальным последствием такого воспитания является выработка у. детей двойной позиции, манипулятивных способностей. Уже дошкольник способен понять, что ложь помогает избежать неприятностей, а лесть — добиться одобрения. И все это является следствием использования диктата и дисциплины как основных мер воздействия.
**Мальвина.** Такой педагог четко знает, что правильно, а что нет, что нужно, а что бесполезно в действиях Мальвины укладываются в четкий и единственно правильный стереотип. Она умна, но может действовать только так, и никак иначе, потому что считает такие действия единственно правильными. Такой подход эффективен в воспитании у детей культурно-гигиенических навыков, предполагающих выработку четко последовательных действий (сначала откручиваем кран, потом уж намыливаем руки, а не наоборот). Что же касается повседневного общения, естественно возникающих конфликтов, здесь Мальвина действует просто: непонятное ей автоматически становится неправильным. Как следствие, отсутствие у детей инициативности, самостоятельности, любознательности и эмоциональности.
**Красная Шапочка.**, Эмоциональна непоследовательна и непргматична. Вызывает у детей симпатию, основанную на схожести. В своих действиях руководствуется сиюминутно возникшими желаниями, не продумывает последствия хотя бы на полшага. действиях В ее отсутствует учет реальных жизненных обстоятельств. Такая инфантильность приводит к торможению волевой регуляции поведения у детей, к развитию неорганизованности, неумению предвидеть последствия своего поведения.
**Спящая Красавица.** Безразлична и к детям, и к окружающему миру, «присутствуя отсутствует». В группе ее не видно и не слышно, дети предоставлены сами себе. Ее общение с детьми носит абсолютно формальный характер, деятельность детей никак не регулируется. дети не могут занять себя, у них отсутствует потребность в новых ощущениях. Следствие — дети становятся такими же безразличным к окружающему либо расторможенными, основное и любимое занятие — баловство.
**Наседка.** Наилучший вариант воспитательской позиции для ясельной группы. Заботлива, внимательна, тревожна, повсюду видит опасность, по поводу и без повода «кудахчет», ни на минуту не оставляя детей без внимания и неусыпного контроля. Все расскажет, все покажет, разжует и в рот положит. В итоге у детей пропадает необходимость и потребность «махать крыльями» самостоятельно. Неуверенность в своих силах, низкая самооценка, тревожность, лень — вот последствия такой воспитательской позиции.
**Снежная Королева.** Красавица, лишенная чувства любви и привязанности к детям. Ее главное желание — повелевать маленькими Каями. Добивается она подчинения, манипулируя чувствами, подменяя насыщенную естественную жизнь внешне привлекательным, но по сути бесполезным времяпрепровождением.  Как   следствие — эмоциональная бесчувственность, жестокость, безынициативность.

**Мери Поппинс.**Разносторонне развитая, эрудированная, тактичная. Знает потребности детей, закономерности их развития. В общении естественна и эмоциональна, гибко сменяет позиции в различных ситуациях. Обучение детей проводит настолько естественно, что они этого не замечают, используя игру, проблемные ситуации в повседневной жизни. Главное — любит детей!
Таким образом, данная классификация раскрывает особенности основных педагогических позиций. Важно, что, как и чистых типов темперамента, «чистых»педагогических позиций не бывает, можно выделить лишь способность к той или иной.
-  Как Вы думаете, какая из данных позиций наиболее полно способствует развитию личности ребенка и почему?

1. **Практическая часть.**
2. **Упражнение «Печатная машинка»**

**Цель:**разминка, выработка навыков сплоченных действий.

**Выполнение**

Давайте представим себе, что все мы — большая пишущая машинка. Каждый из нас — буквы на клавиатуре (немного позже мы распределим буквы, каждому из нас до станется по две-три буквы алфавита).  Наша «машинка»  может печатать разные слова и делает это так: я говорю слово, например «поезд», и тогда тот, кому досталась буква «п», хлопает в ладоши, потом мы все вместе хлопаем в ладоши. Затем хлопает в ладоши тот, у кого буква «о», и снова общий хлопок и т. д.   Когда наша машинка напечатает первое слово, я скажу следующее. Если машинка сделает ошибку, то мы начнем печатать слово с самого начала.

1. **Упражнение «Поза»**

**Цель:**повышение компетентности в межличностном общении, развитие невербальной коммуникации.

**Выполнение.**

Встаньте в следующие позы:

1. Человек, контролирующий ситуацию и говорящий то, что думает, без скрытых намерений.
2. Человек, который стремится добиться от других подчинения и дать нравоучительные указания.
3. Человек оборонительной позиции. Примеры двойственных поз:

4. Флиртующий, кокетничающий человек или смущенный и неуверенный в себе.
5. Поза человека, который хочет продемонстрировать, что за телесным контактом ничего, кроме дружбы, не кроется, или стремится показать преувеличенную почтительность.
6. Характерную для людей, стесняющихся своего роста и (или) стремящихся быть незаметным для других.
7. Человек маленького роста и (или) стремящийся убедить других людей, что они важны.

- Легко или сложно примерить на себе определенную роль?

        **3) Упражнение «Зайку бросила хозяйка…»**

**Цель:**развитие умения управлять своим голосом.

**Выполнение:**

*Произнесите текст*: «Зайку бросила хозяйка…»

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.

Обсуждается значение голоса в общении, важность умения управлять своим голосом. Дается понятие «чарма» - мягкого, успокаивающего голоса, не включающего психологическую защиту; «императив» - жесткий, властный, подавляющий тон.

**4) Упражнение «Хоровая декламация»**

**Цель:**развитие умения слушать  и слышать.

**Выполнение:**

Один из участников выходит из комнаты. После этого оставшиеся выбирают известное стихотворение и распределяют между собой слова первых двух строчек. Например: «Наша Таня громко плачет, уронила в речку мячик». Слова распределяются по одному, по часовой стрелке. Если слов не хватает на всех, начинают сначала.

После этого вышедший возвращается и по сигналу ведущего все одно временно говорят каждый свое слово. Вернувшийся должен понять, какую строчку цитировали.

**5)  *«Психологическая зарядка»***

**Цель:**  помочь  овладеть приемами релаксации и концентрации, повышение энергетического потенциала.

**Выполнение:**

1. Стоя, свести лопатки, улыбнуться, подмигнуть правым глазом, потом левым, повторить: «Очень я собой горжусь, я на многое гожусь».
2. Положив ладонь на грудь: «Я на свете всех умней», вытянув руки над головой: «Не боюсь я никого», напрячь ягодицы: «Чудо как я хороша», расслабить ягодицы: «Проживу теперь сто лет».
3. Подпрыгивая на правой, затем на левой ноге, повторить: «Я бодра и энергична, и дела идут отлично».
4. Потирая ладонь о ладонь, повторить: «Я приманиваю удачу, с каждым днем становлюсь богаче».
5. Встав на цыпочки, руки над головой сомкнуть в кольцо, повторить: «Я согрета солнечным лучиком, я достойна самого лучшего».
6. Положив на лоб левую ладонь, затем правую, повторить: «Я решаю любые задачи, со мной всегда любовь и удача».
7. Руки на бедрах. Делая наклоны туловищем вперед-назад, повторить: «Ситуация любая мне подвластна. Мир прекрасен и я прекрасна!»
8. Руки на талии, делая наклоны вправо-влево, повторить: «По кой и улыбку всегда берегу, и мне все помогут, и я помогу».
9. Сложив руки в замок, делая глубокий вдох: «Вселенная мне улыбается», глубокий выдох: «И все у меня получается».

10. Сжав кулаки, делая вращения руками: «На пути у меня нет преграды, все получается так, как надо».

**6) Упражнение «Аплодисменты по кругу»**

**Цель:**эмоциональная разрядка в конце занятия.

**Выполнение.**

Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее.
Ведущий начинает тихонько хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. последнему участнику аплодирует уже вся группа.

**6.Рефлексия**

Участников просят ответить на вопросы:

1. Что больше всего запомнилось?
2. Что понравилось?
3. Что будете использовать в своей работе?

***Занятие 3. «Как стать компетентными в общении с родителями»***

**Цель**: Развитие коммуникативной компетентности педагогов в общении с родителями.

**Задачи:**

1. Осознание педагогами собственных достижений и проблем в общении;

2. формирование умения конструктивно выстраивать контакт, сдерживать любое проявление негативных эмоций;

3. формирование умений моделировать стратегию общения с позиции диалога.

**Ход занятия**

**Ведущий.**Я очень рада видеть всех собравшихся в нашей психологи ческой лаборатории.

1. **Приветствие.**

***Упражнение «Поздороваться частями тела»***

**Цель:**повышение эмоционального фона, приветствие участников друг другом, психологическая  разминка.

**Выполнение**

Участникам предлагается образовать круг и разделиться на три равные части: "европейцев", "японцев" и "африканцев". Потом каждый из участников идет по кругу и здоровается со всеми "своим способом": "европейцы" пожимают руку, "японцы" кланяются, "африканцы" трутся носами.
Это упражнение обычно происходит весело и эмоционально. Его лучше всего ставить в начало занятия, для того чтобы поприветствовать друг друга и зарядить группу энергией.

1. **Вступительное слово ведущего.**

Беседу лучше начать с обсуждения роли семьи в обществе. Можно предложить обсудить высказывание ***Иоанна Златоуста***: *«Из чего состоит мир? Из государств. А государства - из городов. А города? Города - из семей. И если не будет лада в семьях, и во всем мире пойдет разлад»*. Затем можно перейти к обсуждению современного отношения к семье.

          У педагогов и родителей единые задачи: сделать все, чтобы дети росли счастливыми, здоровыми, активными, жизнелюбивыми, общительными, чтобы они стали гармонически развитыми личностями.

1. **Диагностика.**

     Предлагаю  Вам опросник и анкету с целью изучения организации общения с родителями.

***Опросник***

1. Считаете ли Вы необходимым тесное сотрудничество с семьей для успешного воспитания ребенка?

2.  Удовлетворены ли Вы в целом взаимодействием с родителями Ваших воспитанников?

3.  Какие у Вас возникают трудности в организации общения с семьями?

4. Стремитесь ли Вы учитывать в работе запросы и пожелания родителей?

5.  Прислушиваются ли родители к Вашим советам, просьбам, пожеланиям?

6.  Считаете ли Вы, что делаете все максимально возможное для достижения сотрудничества с родителями?

7.  В каких формах Вы организуете общение с родителями?

8. Считаете ли Вы эти формы общения с родителями эффективными?

9.  Как Вы повышаете свою компетентность в сфере общения с родителями?

***Анкета***

*Уважаемый педагог!*

*Ваше мнение и опыт помогут поиску оптимальных путей построения общения между воспитателями и родителями.*

1.  Считаете ли Вы необходимым организацию систематического общения с родителями воспитанников?

2. Кому, с Вашей точки зрения, - педагогу или родителям принадлежит ведущая роль в воспитании ребенка-дошкольника?

3. На каких принципах, по Вашему мнению, необходимо организовывать общение педагогов и родителей?

4. Какие темы для общения с родителя ми чаще выбираются Вами?

5.  Какие темы педагогического просвещения, на Ваш взгляд, наиболее интересны современным родителям?

6.  Считаете ли Вы необходимым регулярное изучение особенностей семейного воспитания в каждой семье?

7.  Какие методы Вы используете для выявления особенностей семейного воспитания в семьях воспитанников?

8.  В чем, на Ваш взгляд, заключаются особенности семейного воспитания?

9.  Каким образом Вы проводите изучение потребностей родителей в конкретной информации о воспитании и обучении детей?

10. Как часто Вы организуете общение с родителями? *(Раз в педелю, в месяц или другое.)*

11. В каких формах Вы организуете общение с родителями?

12.  Какие методы активизации родителей Вы используете?

13.  Что вызывает у Вас наибольшие затруднения при организации общения с ро ителями? *(Поиск индивидуального подхода к каждому родителю. Коммуникативные трудности. Выбор оптимальных форм организации общения. Другое.)*

14. Какую помощь в организации общения с родителями Вы хотели бы получить? *(Конкретные конспекты и сценарии мероприятий с родителями. Информацию о специфике семейного воспитания. Помощь в изучении образовательных потребностей родителей. Другое.)*

Диагностика процесса общения с родителями необходима для выяснения индивидуальных особенностей, достижений и трудностей воспитателей, для оказания им конкретной помощи, а также для формирования у них осознанного отношения к развитию своей профессиональной компетентности в сфере общения с родителями.

1. **Мини-лекция «Общение с родителями: и сложно, и легко…»**

   Давайте на мгновение включим фантазию и попробуем представить... Утром мамы и папы приводят детей к дверям детского сада, вежливо говорят педагогам: «Здравствуйте!» - и уходят. Целый день дети проводят с воспитателями: играют, гуляют, занимаются... А вечером опять приходят папы и мамы и, сказав: «До свидания!», уводят ребятишек домой. Педагоги и родители не общаются, не обсуждают успехи детей и испытываемые ими затруднения, не выясняют, чем живет ребенок, что его интересует, радует, огорчает. А если вдруг и возникнут вопросы, то родители скажут педагогу: «Ведь было же анкетирование! Мы там обо всем рассказа ли», а педагоги ответят им так: «Ведь есть же информационные стенды! Почитайте, там все сказано». Согласитесь, картина безрадостная... И сразу хочется сказать, что такое просто невозможно.

     Нетрадиционные формы взаимодействия с семьей важны и для улучшения от ношений между родителями и детьми. Родители учатся любить ребенка таким, ка ков он есть, безоговорочно. Они имеют возможность увидеть собственного ребенка в обстановке, отличной от семейной, по наблюдать за его общением со сверстника ми и педагогами, открыть в нем новые способности. В совместной деятельности родители и дети учатся понимать друг друга, доверять друг другу, становятся настоящими партнерами. К сожалению, та грустная картина, что была нарисована вначале, характерна для некоторых детских садов, в которых общение педагогов с родителями строится на взаимных претензиях. Да, трудностей в организации общения много: это и непонимание родителями важности режима детского сада, и постоянное его нарушение, и отсутствие единства требований в семье и в детском саду. Сложно складывается общение с молодыми родителями, а также с родителями из неблагополучных семей или имеющими проблемы личного характера. Они зачастую относятся к педагогам снисходительно и пренебрежительно, с ними трудно установить кои такт, наладить сотрудничество, стать партнерами в общем деле воспитания ребенка. Вместе с тем, как показал опрос, многие из них хотели бы общаться с педагогами «на равных», как с коллегами, прийти к доверительному, «душевному» общению.

Из чего складывается успех общения? Прежде всего, из желания пойти на кон такт, наладить отношения, помочь друг другу, увидеть в другом равного себе партнера, услышать его, признать право друго го на иную позицию и понять эту позицию. Общение будет успешным, если оно содер жательно, основано на общих и значимых для обеих сторон темах, если каждая из них в процессе общения обогащает свой информационный багаж.

      Ведущая роль в организации общения с родителями воспитанников принадлежит воспитателям. Чтобы выстроить его, воспитателю важно область коммуникативными умениями, ориентироваться в проблемах воспитания и нуждах семьи, быть в курсе последних достижений науки. Он должен дать родителям почувствовать свою компетентность и заинтересованность в успешном развитии ребенка, показать родителям, что он видит в них партнеров, единомышленников.

Все, о чем шла речь, приводит нас к понятию **«профессиональная компетентность педагога в сфере общения с родителями воспитанников»**.

   Давайте разберемся: что такое профессиональная компетентность и какого педагога можно назвать компетентным в сфере общения с родителями?

Анализ современных требований к организации общения педагога с родителями воспитанников свидетельствует: его компетентность проявляется в способности организовать такое общение, которое характеризуется личностным интересом, педагогическим смыслом и значимостью. Профессиональная компетентность пред полагает также прочность ценностных ориентации, сформированность профессионально значимых качеств (выдержка, тактичность, наблюдательность, уважение и др.), глубокое овладение знаниями о семье, ее воспитательном потенциале, специфике взаимодействия общественного и семейного воспитания, методах изучения семьи, разнообразии практических способов организации общения.

В содержание профессиональной компетентности входят следующие личностные качества и установки, знания, умения и навыки.

    ***Личностные качества и установки (личностный компонент)***

•  Готовность к непрерывному профессиональному совершенствованию в области общения с родителями воспитанников.

•   Осознание собственных ошибок и трудностей в организации общения с родителями.

•  Установка на доверительное и без оценочное взаимодействие с родителями.

•  Выдержка, тактичность, наблюдательность, уважительность и др.

    ***Знания (содержательный компонент)***

•  О семье.

•  О воспитательном потенциале семьи.

•  Об особенностях семейного воспитания.

• О специфике взаимодействия общественного и семейного воспитания.

•  О методах изучения семьи.

•  О современных формах организации общения.

•  О методах активизации родителей.

    ***Умения и навыки (деятельностный компонент)***

•  Умение преодолевать психологические барьеры общения с родителями, осуществлять индивидуальный подход к ним в процессе общения.

•  Владение методами изучения семьи и образовательных потребностей родителей.

•   Умение прогнозировать результаты развития ребенка в семье, определять оптимальные пути его развития и т.д.

•  Умение ориентироваться в информации, отбирать необходимое для собственной работы с родителями, оценивать эффективность применяемых родителями методов воспитания детей в семье и т.д.

•   Умение конструировать программу деятельности с родителями, отбирать содержание и методы ее осуществления, моделировать ход и характер предстоящего общения с родителями и т.д.

•  Умение организовать традиционные и нетрадиционные формы общения с родителями, осуществлять педагогическое руководство и оказывать им действенную помощь.

•  Коммуникативные умения и навыки: устанавливать контакт с родителями, понимать их, сопереживать им, проявлять к ним внимание; предвидеть результаты общения, возможные трудности; управлять своим поведением, предупреждать и педагогически грамотно решать конфликтные ситуации; проявлять гибкость в общении с родителями; создавать в процессе общения с родителями атмосферу совместного творчества; владеть этикетными нормами речи и поведения; организовывать содержательное общение с родителями; осуществлять индивидуальный подход на основе знания их конкретных особенностей.

     Нарисуем портрет **педагога с высоким уровнем профессиональной компетентности**в сфере общения с родителями воспитанников.

•  Обладает устойчивой потребностью в самосовершенствовании в сфере общения с родителями.

•  Признает роль родителей в воспитании детей как ведущую и роль педагога как их «помощника».

•   Стремится к активному и содержа тельному общению с родителями с целью оказания им помощи в воспитании детей.

•   Обладает высокой степенью диалогичности в общении с родителями.

•  В общении с родителями проявляет внимание, выдержку, тактичность и другие профессионально значимые качества.

•  Владеет знаниями о семье, специфике семейного воспитания, методах изучения семьи и образовательных потребностей родителей.

•  Учитывает социальные запросы родителей (интересы, образовательные потребности) при организации общения с ними.

•   Умеет планировать предстоящее общение: подбирать необходимую информацию, традиционные и нетрадиционные формы организации общения и методы активизации родителей.

•  Обладает развитыми коммуникативными навыками.

          Говоря иными словами, **педагог, компетентный в сфере общения с родителями, понимает, зачем нужно общение и каким оно должно быть, знает, что необходимо, чтобы общение было интересным и содержательным, и, главное, активно действует.**

**5.  Практическая часть.**

***1) Упражнение «Посылка»***

**Цель:** Создание положительного эмоционального фона, выработка навыка сплоченных действий

**Выполнение.**

Участники сидят в кругу, близко друг к другу. Руки держат на коленях соседей. Один из участников «отправляет посылку», легко хлопнув по ноге одного из соседей. Сигнал должен быть передан как можно скорее и ввернуться по кругу к своему автору. Возможны варианты сигналов (различное количество или виды движений).

***2) Упражнение «Кто эта маска?»*Цель.**Развивать умение производить впечатление в соответствии с выбранным образом.

**Выполнение**

   Педагогам предлагается разыграть об разы родителей. В качестве примера для инсценирования предлагается ряд родительских образов: «рубаха-парень», «вечно недовольный», «сомневающийся», «интересующийся» и т.д.

Группа педагогов делится пополам: од ни играют роль зрителей (их задача раз гадать образ), другие - актеров (их задача - создать понятный образ). На подготовку актеров отводится 5 минут. Они покидают помещение, а затем по одному возвращаются и демонстрируют заданный образ (1 минута). Зрители при затруднении могут задавать вопросы. В конце зрителями выставляется оценка актерам по 5-балль ной идеале. Затем группы меняются роля ми.

**Анализ упражнения**

1. Что было проще - создать образ или угадать его?

2.  Появились ли у Вас какие-то ассоциации, воспоминания в связи с тем или иным образом?

3.  Способны ли Вы с первого взгляда определить внутреннюю роль партнера по общению?

***3) Упражнение «Желаю вам…»***

**Цель.**Развивать умение доброжелательно общаться с родителями.

**Выполнение:**

        Задача - сделать комплимент сидящему рядом педагогу, выступающему в роли одного из родителей группы. Лучший комплимент похвала успехов их ребенка: «Ольга Петровна, мне так приятно, что сегодня у Сережи такой замечательный орнамент получился! Сразу видно, что дома Вы основательно позанимались».

**Анализ упражнения:**

 1. Что Вы чувствовали, высказывая по желания?

2.  Удалось ли Вам высказать комплимент, обращаясь именно к родителю, а не к коллеге по работе?

3.  Какие трудности возникли у Вас при выполнении задания?

***4) Упражнение «Найди пару»***

**Цель:**формировать у членов группы установки на взаимопонимание; отработать навыки использования жестов, мимики.

**Выполнение**

Каждому участнику раздается лист, где написано одно слово. Каждый участник должен отыскать свою «вторую половину», при помощи жестов и мимики.

(самолет, орел, ракета, пчела, колибри, муха, попугай, канарейка)

**Анализ упражнения:**

По завершении упражнения обсудить полученные впечатления.

***5) «Психологическая зарядка»***

 **Цель:**  помочь  овладеть приемами релаксации и концентрации, повышение энергетического потенциала.

**Выполнение:**

1. Поставьте руки на ширину плеч, согните колени и медленно опуститесь, повторяя: «Вот это я!»
2. Сжав кисти в кулак, колотите по воздуху, повторяя: «Я полна сил!»
3. Выполняйте круговые вращения бедрами, как при верчении обруча, при каждом вращении повторяя: «Мне легко».
4. Соединив локти, массируя мочки ушей, подмигивайте попеременно левым и правым глазом, повторяя: «Радость во мне».

5.        Левую ладонь (тыльной стороной) положите под подбородок, правую
на макушку, кивайте головой, повторяя: «Я настроена на успех».

1. Руки за спиной сцеплены в замок, подтягивать попеременно левое и правое колено как можно выше, повторяя: «Я верю в себя».
2. Положить ладони на плечи, поднимать руки над головой, повторяя: «Я всегда защищена».
3. Ноги на ширине плеч, ладони на бедрах, отклоняться назад как можно глубже, повторяя: «Я счастлива на своем рабочем месте».
4. Руки, сжатые в кулаки, — на ягодицах, подтягивать попеременно правую и левую ногу к ягодицам, повторяя: «Я говорю и думаю позитивно».

10. Ладони на коленях, слегка наклонившись, развернуть ступни внутрь, медленно возвращать их в исходное положение, повторяя: «У каждой проблемы есть решение».

**6.Рефлексия**

Участников просят ответить на вопросы:

1. Что больше всего запомнилось?
2. Что понравилось?
3. Что будете использовать в своей работе?

***Занятие 4. «Работа над собой»***

**Цель**: Развитие коммуникативной компетентности педагогов.

**Задачи:**

1.       Углубление и расширение личностного самосознания.

2.        Поиск новых способов поведения в контактах с людьми.

3.        Развитие навыка восприятия и понимания себя и других людей в процессе общения с ними.

**Ход занятия**

**Ведущий.**Я очень рада видеть всех собравшихся.

1. **Приветствие.**

***Упражнение****«****«Рукопожатие»****»*

**Цель:**повышение эмоционального фона, приветствие участников друг другом, психологическая  разминка.

**Выполнение**

Начнем нашу сегодняшнюю встречу так: встанем и по здороваемся. Здороваться будем за руку с каждым, никого не пропуская. Не страшно, если с кем-то вы поздороваетесь два раза. Главное — никого не пропустить.

1. **Вступительное слово ведущего.**

*«Речь*— *это и есть цивилизация.*

*Слово, даже самое враждебное,  поддерживает контакт; молчание разобщает».*                                                                           *Томас Манн*

          В своей повседневной практике педагог осваивает и закрепляет навыки полноценного общения с детьми, родителями, коллегами: хладнокровие и волю, внимательность и сердечность, твердость принципиальных позиций и одновременно чувство юмора, находчивость, артистизм. И все же совершенствование искусства общения требует от воспитателя дополнительной работы над собой.

1. **Диагностика.**

***Упражнение-тест «Оцените самоконтроль в общении»* *(М. Снайдер)***

Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву «В», если неверным или преимущественно неверным — букву «Н».

1. Мне кажется трудным искусство подражать повадкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалять дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.

3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.

4 Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.

1. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
2. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
3. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
4. Чтобы преуспеть в делах и в от ношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.

9 Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.

10.Я не всегда такой, каким кажусь.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых си туаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более не посредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

*Подсчет результатов*

По одному баллу начисляется за ответ «Н» на вопросы 1, 5 и 7 и за ответ «В» — на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если вы искренне отвечали на вопросы, то о вас, по-видимому, можно сказать следующее:

**0-3 балла. У** вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают вас «неудобным» в общении по причине вашей прямолинейности.

4-6 **баллов. У** вас средний коммуникативный контроль, вы искренны, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем по ведении с окружающими людьми.

**7-10 баллов.**У вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

1. **Мини-лекция «Совершенствование ораторских способностей»**

   Для многих людей самым серьезным барьером на пути эффективного общения является страх. Диапазон этого чувства может простираться от слабого, но неприятного волнения до безумной паники. Этот ужас может быть настолько силен, что превращает обычно не страдающих застенчивостью и уверенных в себе мужчин и женщин в дрожащие и растерянные существа, пытающиеся что-то сказать, в то время как их разум и тело полностью вышли из-под контроля.

Если при мысли о том, что нужно произнести речь на публике, вы ощущаете сухость во рту и холодок в животе, утешьтесь тем обстоятельством, что вы не одиноки.

• *Способ быстро снять напряжение перед началом выступления*

Вот 60-секундная процедура снятия физического и умственного напряжения до начала выступления. Ее можно выполнять за письменным столом, в автомобиле или в каком-нибудь укромном месте.

* Сядьте как можно удобнее и ослабьте любую тугую одежду, обувь, галстук, ремень и т. п.
* Теперь напрягите мускулы, сжав кулаки и стараясь прикоснуться тыльной стороной запястий к плечам, а также нахмурьтесь и прижмите кончик языка к верхнему небу. Одновременно вы прямите ноги, потяните носки. Втяните живот и сделайте глубокий вдох.
* Задержитесь в таком положении, медленно считая до пяти. Почувствуйте, как растет напряжение в мышцах.
* Затем сделайте медленный выдох и расслабьте все тело. Представьте себе, что вы марионетка с обрезанными ниточками. Опустите плечи, разожмите пальцы и откиньтесь на стуле. Разгладьте лоб и разожмите зубы, позволив под бородку свободно опуститься.
* Теперь сделайте второй вдох и задержите дыхание, медленно считая до пяти.
* Следующие 15 секунд дышите медленно и глубоко. Во время каждого выдоха повторяйте про себя слово «спокойствие», стараясь почувствовать, как расслабляется каждая клеточка вашего тела.
* И наконец, успокойте свои не рвы, представив, что вы лежите на золотистом, прогретом на солнце песке на берегу чистого синего океана. Постарайтесь сделать этот образ как можно ярче и удерживайте его в своем сознании в течение 30 секунд.

•        *Как быстро обрести уверенность в себе*

Непосредственно перед тем, как войти в помещение, в котором вам предстоит беседовать с людьми или произносить речь, проделайте следующее:

* Сделайте пять медленных, глубоких дыхательных движений. Каждый раз во время выдоха старайтесь по чувствовать, как ваши разум и тело успокаиваются и одновременно концентрируются. Почувствуйте, что волнение покидает вас вместе с выдыхаемым воздухом.
* Вспомните одно из своих последних успешных выступлений. Еще раз насладитесь образами и звуками этого успеха. Почувствуйте себя преисполненным энергии и энтузиазма.

А теперь войдите и удивите их!

        *Выступление без подготовки*

Представьте себе следующую картину. Вы произнесли длинную речь на педсовете ДОУ, и теплый прием, который получили ваши идеи, заставляет вас думать, что вы успешно донесли свои мысли до слушателей.

Но затем, когда вы уже мысленно с одобрением похлопываете себя по плечу, ваш коварный соперник вы двигает возражение, которое, похоже, вскрывает фатальную ошибку в ваших рассуждениях. Вы не сомневаетесь в том,и, судя по лицам присутствующих, многие из них придерживаются того же мнения. Тем временем ваш соперник откидывается на стуле, и на губах его играет триумфальная улыбка, говорящая: « Попробуй, выпутайся». Это наихудший вариант «кошмарного» сценария, который способен вызвать панику даже у самого уверенного в себе оратора. Что делать?

Шаг 1. Начните с благодарности вдвинувшему возражение человеку, за что он поднял этот вопрос. Такая вежливая реакция поможет разоружить враждебно настроенного критика и при влечь аудиторию на свою сторону.                                                                                                           Если возражение или вопрос отучались явной враждебностью и были предназначены для того, чтобы вы давить вас в неприглядном свете, переходите к шагу 2. Если же оппонент  руководствовался добрыми намерения ми, переходите к шагу 3.

Шаг 2. Попросите того, кто задал трос или выдвинул возражение, повторить свои аргументы. Этот маневр следует две цели: во-первых, это – дает вам время подумать, а во-вторых, вынуждает оппонента приспосабливаться  к немного изменившейся ситуации.                         Если вопросы или возражения не были представлены в письменном виде, их будет трудно повторить слово в слово. Обычно человек, который первоначально был настроен критически или враждебно, немного успокаивается, когда егопросят повторить свой вопрос.

Шаг 3. Сделайте паузу и подготовьтесь к ответу. Это еще одна фаза, позволяющая выиграть время. Никогда не поддавайтесь искушению немедленно отвечать на возражения, даже если вам есть что сказать. Пауза делает ваш ответболее глубоким, продуманным и достойным серьезного рассмотрения. Старайтесь не заполнять тишину такими междометиями, как «а-а», «гм», «э-э», поскольку они  придают  вам неуверенный вид.

Шаг 4. Повторите возражение или вопрос. Формулируя его примерно так: «Если  я правильно поняла, вы хотите сказать, что...» Употребляйте только нейтральный выражения, такие как «вопрос», «момент», «акцент», но ни в коем случае не «возражение», «проблема», «недостаток», «трудность» или любое другое определение, которое выражает негативное отношение к вашим предложениям и может еще больше укрепить слушателей во мнении, что вы заслужили этот упрек. Когда вы перефразируете возражение или вопрос и формулируете их своими словами, выдвинутые аргументы перестают быть «собственностью» оп понента и становятся достоянием всей аудитории. В таких обстоятельствах люди вряд ли будут стоять насмерть, защищая свою точку зрения.

Шаг 5. Попросите высказать другие возражения, формулируя свое предложение следующем образом: «Да, я понимаю, что вы хотите сказать. Есть ли у вас другие, помимо этой, причины, чтобы отклонить мое предложение?»

Это очень важный момент, поскольку если вы теперь не вскроете все возможные возражения, то можете оказаться втянутым в бесконечную дискуссию. Если оппонент желает высказать второе или третье замечание, возвращайтесь к шагу 1 и повторите весь процесс.

Шаг 6. Когда все возражения высказаны, и вы повторили их своими словами, обобщите ситуацию, указав основные пункты, по которым существует согласие или несогласие. На этом этапе оппонент должен либо согласиться с вашим обобщением, либо выдвинуть дальнейшие возражения, возвращающие вас к началу процесса.

После того как разногласия зафиксированы, следующий шаг — убедить оппонента взглянуть на них более объективно.

Начните с предложения реальных альтернатив. Заставляя оппонента сравнивать несколько вариантов, вы помогаете ему перейти от сильной эмоциональной приверженности к более или менее логической оценке собственных возражений. Спокойно и рассудительно рассмотрите все преимущества и недостатки. Если у оппонента имеются полезные предложения, немного видоизмените их, прежде чем переходить к их рассмотрению.

Таким способом вы сможете обеспечить объективность оппонента, устранив его эмоциональную связь с идеями, которые теперь уже не принадлежат ему полностью. Используйте факты и цифры для поддержки собственных идей и отклонения возражений. Однако делать это нужно в сдержанной манере. Не стоит стрелять из пушки по воробьям.

Вы не потеряете контроль над ситуацией, принимая чужие идеи и предложения, если всегда будете перефразировать их своими словами, прежде чем включить в общую концепцию.

Отвечая на вопрос, затрагивайте существо дела, а не отделывайтесь короткой репликой. Это значит, что вы должны развить тему, предложив дополнительную информацию. Это может быть сделано при помощи таких конструкций, как «суть вопроса заключается в том» или «моей главной целью является».

Желая получить подробный ответ, слушатели получают возможность задать дополнительные вопросы. Однако будьте осторожны и не перегружайте аудиторию информацией. Никогда не заканчивайте свою реплику оправданием. Дав ответ, просто замолчите.

Шаг 7. Если вам не нравится вопрос, предложите вариант, который вас больше устраивает. Это весьма распространенная практика в интервью средствам массовой информации. *Возможные приемы:*задать собственный вопрос; попросить пояснений; попросить дать определение или предложить собственное; самому прояснить то или иное положение.

Непревзойденные мастера выступлений без подготовки — это политики. Прислушавшись к их интервью, вы за метите, насколько часто они используют эту технику.

• *Шесть способов защитить свой голос*

1. Дышите правильно, чтобы иметь возможность управлять своим голосом,  не напрягаясь.
2. Управляйте темпом речи, чтобы дать себе отдохнуть.
3. Замедлите скорость речи. Это не только убережет ваше горло, но заставит голос звучать глубже и увереннее. Пейте много жидкости. Идеальный напиток — теплая вода с медом или чай без молока. Никогда не пейте холодную жидкость или — еще хуже — напиток со льдом.
4. Не пейте чай или кофе с молоком перед выступлением или во время него, потому что молоко сгущает слюну, отчего голос может прерываться. По той же причине откажитесь от мороженого, сыра и других молочных продуктов. Зубная паста тоже может стать причиной проблем, и поэтому не стоит чистить зубы непосредственно перед выступлением.

 Перед семинаром пейте горячую воду, в которой растворена чайная ложка меда и добавлен лимонный сок. Этот напиток прекрасно увлажняет горло и содержит сахар, который служит дополнительным источником энергии.

1. В холодные дни, выходя на улицу, заматывайте шею шарфом, чтобы держать горло в тепле и сохранить гортань расслабленной. В холодную по году связки сокращаются и становятся мене эластичными.

**5.  Практическая часть.**

***1) Упражнение «Мысль одна, а слов много»»***

**Цель:** Формирование умения оперировать словами, точно выражать свои мысли.

**Выполнение.**

Ведущий предлагает участникам не сложную фразу, например: «Нынешнее лето будет очень теплым». Надо предложить несколько вариантов передачи этой же мысли другими словами. При этом ни одно из слов данного предложения не должно употребляться в других предложениях. Важно следить, чтобы не искажался смысл высказывания. Побеждает тот, у кого больше таких вариантов.

***2) Упражнение «Кто я?»*Цель.**Показать возможности за крытых вопросов.

**Выполнение**

   Все участники группы пишут на листах бумаги имя и фамилию лица, хорошо известного всей группе, но таким образом, чтобы соседи не ви дели. Это может быть имя писателя, политического деятеля, актера, ученого или даже кого-то из присутствующих. Потом ведущий предлагает каждому прикрепить свою записку на спину кому-либо из участников. (Записки могут быть подготовлены ведущим.) Теперь у каждого участника группы на спине приколота записка с чьим-то именем, которое могут прочитать все остальные, но не может прочитать он сам. По сигналу ведущего участники группы занимают свои места. Ведущий предлагает участникам узнать — «кто я», используя только закрытые вопросы. Но предварительно необходимо продумать алгоритм, используя который можно будет наиболее эффективно ответить на этот вопрос.

**Анализ упражнения**

 По завершении упражнения, во время обсуждения, ведущему необходимо подвести участников к вы воду, что надо выявлять сначала крупные блоки информации, затем все более мелкие, а уже потом выяснять детали.

Эта игра показывает, что иногда очень трудно соблюдать алгоритм и задавать вопросы в жесткой последовательности. Собственная логика часто уводит человека в сторону.

***3) Упражнение «Свое пространство»***

**Цель.**Развивать навык восприятия и понимания себя и своих коллег в процессе общения с ними.

**Выполнение:**

        Ведущий выделяет из коллектива одного воспитателя и предлагает ему встать или сесть в центр круга. Далее всех остальных просят тесно сгрудиться вокруг него. После паузы в 2—3 минуты ему говорится следующее:

—        Сейчас вы превращаетесь в светило, на разном удалении от которого окажутся многочисленные планеты — другие воспитатели. Те из них, чье притяжение вами ощущается сильнее, естественно, займут место ближе к вам. Те, чье притяжение слабее, расположатся подальше или вовсе "оторвутся" от вас. Закройте глаза, сосредоточьтесь... Теперь откройте глаза. Медленно поворачивайтесь вокруг своей оси. Каждому, кто окружает вас, поочередно сообщите, в каком направлении тому следует отходить. Пока коллега не отдалился на расстояние, соответствующее вашему внутреннему чувству притяжения, командуйте:

"Еще... Еще... Стоп!" Те, кому вы так и не сказали "Стоп!", вообще покидают игровую площадку. Вы вправе, конечно, не только удалять, но и оставлять человека на месте,  либо приближать его к себе на дистанцию до 30 см. Начали!

Такая инструкция умышленно допускает комические ситуации "изгнания" или "максимального приближения"; это оживляет занятие. В то же время игра непроизвольно настраивает и воспитателя, и весь коллектив на достаточно серьезный лад.

После размещения участников игры вокруг "светила" ведущий дает ему вторую инструкцию:

—        Вы создали сейчас свое психологическое пространство. Хорошо ли вам в нем?... Если не вполне, можете внести любые изменения в расположение окружающих вас людей. Добивайтесь такой их расстановки, чтобы испытать чувство комфорта внутри данной среды. **Анализ упражнения:**

 1. Что Вы чувствовали при выполнении данного упражнения?

2.  Удалось ли Вам создать идеальное пространство для себя?

3.  Какие трудности возникли у Вас при выполнении задания?

***4) Упражнение «Я великий мастер»***

**Цель:**развитие самосознания и самоисследования.

**Выполнение**

    Каждый по кругу называет, в чем он великий мастер (например, «Я вели кий мастер задавать вопросы», «Я великий мастер слушать», «Я великий мастер обижаться»). Важными являются как позитивные высказывания (ресурс человека), так и негативные.

**Анализ упражнения:**

По завершении упражнения обсудить полученные впечатления.

***5) «Визуализация»***

**Цель:**  помочь  овладеть приемами релаксации и концентрации, повышение энергетического потенциала.

**Выполнение:**

         Предлагается удобно сесть, сделать глубокий вдох, задержать дыхание на 10 сек, а затем выдохнуть. Повторить упражнение 3 раза и за тем восстановить естественный темп дыхания. С каждым вдохом нужно по чувствовать, как расслабляются тело и сознание, уплывают шум, звуки, лица, проблемы.

В прошлом произошло много приятных событий. Одни были значительны другие — не очень. Но все они газовали, приносили счастье. Нужно вспомнить свой радостный день. Вернуть к жизни ушедшие часы, минуты, когда было ощущение счастья, любви,  необходимости кому-то, веселья, окрыленности успехом, достигнутой целью. Предлагается пережить заново это  счастливое прошлое, увидеть, слышать, ощутить и почувствовать его. Нужно не повторяться, не торопиться дать каждому образу возможность появится вновь.

По окончании сеанса нужно сосчитать до пяти и медленно вернуться к ссужающей реальности.

**6.Рефлексия**

Участников просят ответить на вопросы:

1. Что больше всего запомнилось?
2. Что понравилось?
3. Что будете использовать в своей работе?