

Тренинг для воспитателей по улучшению общения и эмоциональной разгрузке в группе.

Старший воспитатель Трошина И.А.
СП детский сад №22 «Березка» ГБОУ СОШ пгт Мирный

Цель тренинга: улучшить товарищеские контакты во время работы и по окончании ее, сформировать хороший социально-психологический климат с помощью сотрудничества и взаимопомощи внутри группы.

Задачи:

- отработать навыки убеждения,
- отработать умение найти аргументы в пользу своей позиции,
- развить умение находить подход к людям,
- подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации,
- развитие умения невербального средства общения,
- обучить эффективным способам общения.

Вступительная часть: *Притча.*

Однажды к мудрецу пришел человек и сказал: «О, мудрейший! Я пришел просить у тебя совета, ведь я самый несчастный человек в мире! У меня нет друзей. Мои родные избегают меня. Со мной никто не хочет общаться. Что мне делать? Прошу тебя, научи!»

Отвечает ему мудрец: «Что ж, я подумаю, чем помочь тебе. А пока, будь добр, поговори со мной. Мне сегодня вспомнились давно ушедшие годы, когда я был совсем молод. Я расскажу тебе о том далеком времени, кем я был тогда и что чувствовал». Но человек грубо прервал его: «Некогда мне слушать твои воспоминания. Не за тем я пришел к тебе! У меня своих проблем хватает!»

Тогда улыбнулся мудрец и сказал: «Вот в чем причина твоих бед, ты не любишь слушать людей! Ты не интересуешься другими людьми, а они не интересуются тобой потому, что не могут простить тебе твоего пренебрежения и равнодушия к ним».

Представьте, что вам сделали фантастическое предложение. Какой-то чудак, человек или волшебник, неважно кто, готов исполнить любые ваши заветные желания. Дома, машины, яхты, дворцы – все что пожелаете. Все блага и чудеса цивилизации – все в вашем распоряжении. Можете ни в чем себе не отказывать. Но только при одном условии. Всю свою оставшуюся жизнь вы должны провести в одиночестве. Увы! Никаких друзей, родственников и знакомых. Ну, как? Вы согласны? Сможете ли вы прожить без **общения**? Вы задумывались когда-нибудь – какое огромное значение имеет оно для нас?

Зачем вам все богатства мира, если не с кем разделить свою радость, не с кем посмеяться и погрустить? Ведь мы так хотим, чтобы нас любили, уважали, понимали, одобряли, ценили. Для нас так важно чувствовать себя значимыми. Все это можно получить, общаясь с окружающими нас людьми.

Ведущий: Сегодня я проведу для Вас тренинг, который будет посвящен общению.

Общение – это обмен сведениями с помощью языка или жестов. В процессе общения между участниками коммуникации происходит обмен разного рода информацией.

Общение пронизывает всю нашу жизнь, это такая же человеческая потребность, как вода и пища. Оно всегда было значимым в жизни человека и в его личностном развитии. В условиях полного одиночества у человека на шестой день начинаются слуховые и зрительные галлюцинации. Он общается с этими несуществующими образами.

Проблема общения традиционно находится в центре внимания отечественных социальных психологов в связи с ее значимостью во всех сферах жизнедеятельности человека и социальных групп. Человек без общения не может жить среди людей, развиваться и творить.

В структуре межличностного общения выделяют основное содержание общения, а именно: передачу информации, взаимодействие, познание людьми друг друга. Передача информации рассматривается как коммуникативный аспект общения; взаимодействие как интерактивный аспект общения; понимание и познание людьми друг друга. Поэтому важно уметь общаться, грамотно доносить свои мысли, что бы тебя могли понять.

Ведущий: Можно выделить несколько распространенных видов общения, отражающих многообразие наших контактов с людьми. Например, следующие:

Виды общения

- **Контакт масок** – формальное общение, когда отсутствует стремление понять собеседника и особенности его личности, интересы, внутреннее состояние; при таком поверхностном общении используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости, внимания и т. п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. Такое общение часто встречается при поверхностных, быстрых контактах с незнакомыми людьми или в самом начале знакомства. Если люди и в дальнейшем общаются под масками, не раскрываясь и что-то «строя из себя», то им становится неинтересно друг с другом, они не станут ближе. Живя в большом городе, контакт масок порой просто необходим, так как встречаешься со многими людьми и нет необходимости со всеми общаться; иногда полезно «отгородиться» маской, чтобы не задевать друг друга без надобности. Совсем по-другому ведут себя люди в деревне, где все друг друга знают, поэтому скрывать что-либо или вводить в заблуждение бесполезно.
- Суть **светского** общения — в его беспредметности, то есть люди говорят не то, что думают, а то, что принято говорить в подобных случаях, этакая легкая болтовня ни о чем.
- В **формально-ролевом** общении содержание и форма общения четко определены и известны обеим сторонам и определяются социальными ролями контактирующих. При этом никого не интересует личность собеседника.
- При **деловом** общении учитываются те особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, которые влияют на дело, которым вы заняты.
- **Духовное** или **межличностное** общение возможно между друзьями или людьми, хорошо знающими друг друга, близкими людьми. При таком контакте можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов — друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонациям.

- При **примитивном** общении оценивают другого человека как нужного или мешающего: надо что-то от него — активно вступаешь в контакт, мешает он тебе — отталкиваешь безразличием или грубостью. Если получил от собеседника желаемое, то теряешь интерес к нему и не скрываешь этого. Это элементарное использование другого. Цени свои отношения с людьми, вы крайне редко будете прибегать к таким уловкам, иначе с вами будут поступать так же.
- **Манипулятивное** общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов: лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты, заботы и т. д.

Ведущий: Нас окружает много интересного, причем весь мир вокруг нас движется и торопится. Двигается вся жизнь: отдых, работа, родные, друзья, то есть все наше окружение не стоит на месте. Но не забывайте, что все движется вокруг вас, вы вполне можете руководить всеми событиями, происходящими вокруг вас. Самое основное – это правильное общение и легкое общение с окружающими людьми и всем миром, искусство общения очень важно. Причем научиться правильному, непринужденному и легкому общению, чтобы все вас поняли и запомнили надолго, неважно, кто это будет, друзья или враги, нужно найти подход ко всем, нужно со всеми легко общаться.

Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре. За место спора собеседника можно убедить, найти аргументы в пользу своей позиции.

Ведущий: Сейчас предлагаю потренироваться в искусстве убеждения.

Ролевая игра «Билет с острова»

Инструкции капитанам: вы – капитаны. Вы причалили к острову на своих кораблях. У вас есть все, что нужно, вы не нуждаетесь ни в помощи, ни в деньгах, ни в чем бы то ни было! Остальные участники будут подходить к вам, и проситься на корабль. Вы берете, не зависимо от их предложений, каждого третьего. Результатом того, что вы берете к себе на корабль участника будет ваш билет, который вы отдаете.

После инструкции ведущий с «капитанами» возвращается к остальным участникам.

Инструкции участникам: все вы потерпели кораблекрушение во время совершения круиза вокруг света 2 месяца назад. Теперь вы живете здесь – на необитаемом острове. У вас сложился свой быт, однако, каждому из вас очень хочется вернуться домой. Все попытки построить корабль, плот и т.п. заканчиваются неудачей. 2 дня назад в обнаружили на острове просыпающийся вулкан... И тут – о чудо! К вашему острову пристает 2 корабля. Ваша задача убедить капитанов взять на корабль именно вас («продать» себя капитанам, провести самопрезентацию). При этом подходить к капитанам можно сколько угодно раз, предлагать абсолютно любые услуги, подарки, давать любые обещания. Нужно, чтобы вы получили не 1, а как можно больше «входных билетиков» на корабль.

Выигрывает тот, кто падает 9 раз, а поднимается 10.

Ученые выяснили, чем успешные люди отличаются от тех, кто не добиваются успеха. Не влияет ни образование, ни внешность, ни другие факторы. Успешные люди делают больше попыток – 15-17, а обычные люди 2-3 попытки, делают вывод что «ничего не получится» и действительно, получают отрицательный результат.

Ведущий: В общении не малую роль играет интонация. Одну и ту же фразу, слово можно сказать по-разному.

"Небольшая разница" (притча)

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 «Передать одним словом»

Цель: подчеркнуть важность интонаций в процессе общения.

Материалы: карточки с названиями эмоций.

Ход упражнения.

Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуйте» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

Та же задача только теперь читаем короткий стишок «Уронили мишку на пол».

Список эмоций: Радость, удивление, сожаление, разочарование, подозрительность, грусть, веселье, равнодушие, спокойствие, заинтересованность, уверенность, желание помочь, усталость, волнение, энтузиазм.

Вопросы для обсуждения:

1. Легко ли вам было выполнять данное упражнение?
2. Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?
3. В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?
4. Какие эмоции вы испытываете в жизни чаще?

Игра – разминка «Австралийский дождь» (5 мин.)

Цель: обеспечить психологическую разгрузку участников.

Ход упражнения

Участники встают в круг. Инструкция: Знаете ли вы что такое австралийский дождь? Нет? Тогда давайте вместе послушаем, какой он. Сейчас по кругу цепочкой вы будете передавать мои движения. Как только они вернутся ко мне, я передам следующие. Следите внимательно!

- В Австралии поднялся ветер. (Ведущий трет ладони.)
- Начинает капать дождь. (Клацание пальцами.)
- Дождь усиливается. (Поочередные хлопки ладонями по груди.)
- Начинается настоящий ливень. (Хлопки по бедрам.)
- А вот и град – настоящая буря. (Топот ногами.)
- Но что это? Буря стихает. (Хлопки по бедрам.)
- Дождь утихает. (Хлопки ладонями.)
- Редкие капли падают на землю. (Клацание пальцами.)
- Тихий шелест ветра. (Потираание ладоней.)
- Солнце! (Руки вверх.)

Ведущий: Помимо общения словами, есть не вербальное общение. Невербальное общение – это все сигналы, символы, жесты, манеры, тембр, мимика то есть неречевая форма общения, взаимопонимания.

Игра «Три человека у телефона»

Цель: тренировка умения понимать невербальное общение.

Ход игры: Вызываются три желающих участника. Ведущий каждому «на ушко» сообщает задание. *Задания у всех разные, но их объединяет одно. Участники должны изобразить группе, что каждый стоит в телефонной будке и разговаривает по телефону, но с разным настроением.* Именно это настроение и сообщает им «на ушко» ведущий, также он информирует участников о том, с кем и о чем они разговаривают, какие чувства они испытывают.

Например: один – озабочен, вызывает скорую помощь, срочно, встревожен; другой – агрессивно настроен по отношению оппоненту, высказывает ему свое негативное отношение, ругает; третий – счастливый влюбленный, договаривается о свидании.

Задача основных игроков догадаться о настроении этих людей, о примерном содержании разговора, об интонации.

Вопросы для обсуждения:

- Легко ли вам было догадаться о настроении этих людей?
- Удалось ли угадать примерное содержание разговора?
- Какие трудности возникали в ходе игры?

Ведущий: Конечно без общения человеку сложно прожить, но бывают такие моменты когда общение не приносит радости.

«Из двух ссорящихся более виноват тот, кто умнее»

Йогáнн Вольфганг фон Гёте.

Поговорим о техниках противостояния вербальному нападению.

Противостояния вербальному нападению

1. Техника «Внешнее согласие»

Принцип: необходимо с чем-либо согласиться в высказывании собеседника (не по существу, а внешне).

Пример: «Я тоже считаю, что нам следует обсудить эту проблему», «Меня, как и тебя, это волнует», «Согласна, что это неприятно»

Достоинства техники: людям приятно, когда с ними соглашаются. Собеседник чувствует, что вы миролюбиво настроены и готовы его выслушать. Таким образом, решение проблемы из эмоционального слоя перейдет в когнитивный.

2. Техника «Да я такой, и поздно мне меняться»

Принцип: вы сообщаете собеседнику, что то, в чем он вас обвиняет является частью вашей личности.

Пример: «Я всегда опаздываю, мне нравится чувствовать себя не привязанным ко времени, это дает мне ощущение свободы. Я такой».

Достоинства техники: используется при грубых нападках на вашу личность, обезоруживает оппонента.

Ограничения техники: заводит оппонента в тупик, вызывает у него сильное раздражение.

3. Техника: «Испорченная пластинка»

Принцип: в ответ на претензии и обвинения собеседника, вы несколько раз повторяете одну и ту же емкую фразу, пока собеседник не исчерпает свои силы. Обычно достаточно бывает трех повторений.

Пример: вы опоздали на работу, и в ответ на критику начальника вы можете сказать: «Это никогда больше не повторится». Фразы еще могут быть такими: «Я не готов сегодня это обсуждать», «Я подумаю об этом», «Я тебя понял».

Достоинства техники: использование техники позволяет экономить эмоциональные ресурсы. Конфликт при этом не разрастается.

4. Техника: «Бесконечное уточнение»

Принцип: в ответ на критику, вы задаете оппоненту много уточняющих вопросов.

Примеры: «Что конкретно вы имеете в виду», «Что бы вы могли мне посоветовать в этой ситуации».

Достоинства техники: использование техники позволяет прояснить позицию оппонента, снимает эмоциональное напряжение, дает вам время подумать, как реагировать на критику.

Крокодил

Цель: избавиться от ощущения показаться другим людям смешным, нелепым.

Многие люди боятся показаться окружающим смешными, нелепыми. Эта игра предлагается, как средство избавиться от этого опасения. 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.

«Проницательный» тест

Предлагаю пройти небольшой тест, который поможет Вам лучше понять себя. Что в своё время поможет вам построить плодотворное общение. Предупреждение!!! На вопросы необходимо отвечать честно, точно переходя от одного вопроса к другому. Возьмите бумагу и карандаш, и записывайте ответы. Итак, поехали:

1. Расположи этих животных в порядке, соответствующем твоему отношению к ним. (кто больше нравится)

- а. корова,
- б. тигр,
- в. овца,
- г. лошадь,
- д. свинья.

2. Напиши по одному определению (слово к каждому)

- а. собака,
- б. кошка,
- в. крыса,
- г. кофе,
- д. море.

3. Подумай о ком-то (кто знает тебя, и кто важен тебе), и соотнеси их с определённым цветом (не повторяй ответ дважды, укажи только по одному человеку для каждого цвета)

- а. жёлтый,
- б. оранжевый,
- в. красный,
- г. белый,
- д. зелёный.

Что ж Вы ответили на все вопросы, и теперь пришла пора увидеть ответы.

Перед тем как Вы их увидите, хочу сказать, что любой тест показывает лишь определенную сторону Вашей личности и не всегда на все 100 % совпадает с действительностью. Тем не менее, любой полученный в ходе тестирования результат – это повод для размышления и возможность заглянуть в глубины своего «Я».

Ответы:

- Корова означает карьеру.
- Тигр – честь и достоинство.
- Овца – любовь.
- Лошадь – семью.
- Свинья – деньги.
- Ваше описание собаки – это описание самого себя.
- Кошки – супруга, любимого человека или партнёра.
- Крысы – врага.
- Кофе – вашего секса.
- Море – вашего восприятия жизни.
- Жёлтый – человек, которого вы никогда не забудете.
- Оранжевый – тот, кого вы считаете лучшим другом.
- Красный – тот, кого вы действительно любите.
- Белый – ваш близнец по духу.
- Зелёный – человек, которого вы будете помнить всю жизнь.

Упражнение «Танец отдельных частей тела»

Цели: Разогрев участников; осознание и снятие мышечных зажимов; расширение экспрессивного репертуара.

Материалы: Музыкальная запись с четким ритмическим рисунком.

Время: 3 мин.

Процедура: Участники становятся в круг. Звучит музыка. Ведущий называет по очереди части тела, танец которых будет исполнен

- танец кистей рук,
- танец рук,
- танец головы,
- танец плеч,
- танец живота,
- танец ног.

Участники стремятся максимально использовать в танце названную часть тела.

Ведущий: Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют. (Восточная мудрость.)

Задание «Умение четко и ясно выражать свою мысль»

Девиз следующей нашей коммуникативной игры «Кто ясно мыслит, тот ясно излагает». «Одному из членов команды дается набор слов, написанный на листе бумаги. В течение двух минут он должен объяснить членам своей команды как можно больше слов, не называя их.

Детский сад Ералаш игра.

Занятие физкультминутка завтрак.

Портфолио педсовет мастер-класс.

Экология таблетка витамины.

Воздушный шар конструктор мяч.

Дерево пальма береза.

Яблоко груша банан.

Дизартрия логоритмика ОНР.

Льжи снежокат коньки.

Диалог монолог рассказ.

Звук буква предложение.

Дошкольник школьник подросток.

Логопед воспитатель заведующий.

Аттестация президент выборы.

План хор инновация.

Ведущий: Важным умением в общении является способность своими словами передавать суть сказанного.

Игра «Перефразирование»

Каждой команде дается высказывание, которое нужно перефразировать таким образом, чтобы каждое слово в нем передавалось иным словом или словосочетанием. Например, слово «дорога» можно заменить словом «путь», а слово «я» - «автор», и т.д.

Остальные команды должны будут догадаться, какая фраза была перефразирована.

1. Уронили Мишку на пол, оторвали ему лапу. Все равно его не брошу, потому что он хороший.
2. Наша Таня громко плачет, уронила в речку мячик. Тише, Танечка не плачь, не утонет в речке мяч.
3. Идет бычок, качается, вздыхает на ходу «Ой, доска кончается, сейчас я упаду».

Упражнение «Говорящие руки»

Цель: эмоционально-психологическое сближение участников.

Время: 5-7 минут.

Ход упражнения: Участники образуют два круга: внутренний и внешний, стоя лицом друг к другу. Ведущий дает команды, которые участники выполняют, молча в образовавшейся паре. После этого по команде ведущего внешний круг двигается вправо на шаг.

Варианты инструкций образующимся парам:

1. Поздороваться с помощью рук.
2. Побороться руками.
3. Помириться руками.
4. Выразить поддержку с помощью рук.
5. Пожалеть руками.
6. Выразить радость.
7. Пожелать удачи.
8. Попрощаться руками.

Психологический смысл упражнения: происходит эмоционально-психологическое сближение участников за счет телесного контакта. Между ними улучшается взаимопонимание, развивается навык невербального общения.

Обсуждение: Что было легко, что сложно? Кому было сложно молча передавать информацию? Кому легко? Обращали ли внимание на информацию от партнера или больше думали, как передать информацию самим? Как Вы думаете, на что было направлено это упражнение?

Ведущий: Ну и в конце нашей встречи, хочется добавить - будьте искренни в общении с людьми. Не нужно притворяться, что слушаете. Это бесполезно. Отсутствие интереса обязательно проявится на вашем лице. Дейл Карнеги считал, что главный секрет успеха заключается в ИСКРЕННЕМ интересе к людям и НЕПОДДЕЛЬНОЙ симпатии к ним.

Научитесь слушать и слышать (это разные вещи!) тех, кто с вами рядом, и вы станете лучше понимать их чувства, мысли, поступки, желания. Иногда, можно понять истинный смысл, который скрывается за их словами. Сколько случаев, когда человек недослушал, как следствие, чего-то недопонял, а в результате, обиды, ссоры и другие неприятности, которых легко можно было избежать.

Кроме того, слушая, можно получить массу полезной информации, а также узнать много нового о себе. Что никогда не бывает лишним!

Многие люди страдают от различных комплексов, чувствуют себя «серыми мышками» и искренне нуждаются, чтобы кто-то проявил интерес к ним. И если вам удастся сделать так, что человек рядом с вами почувствует себя нужным и интересным, ощутит свою значимость и достоинство, он будет считать вас хорошим и необыкновенно очаровательным человеком. Приятного вам *общения!*