

муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение
«Детский сад №2 «Дюймовочка»

**«Развитие коммуникативной компетентности педагогов
как основа эффективного общения и взаимодействия в
коллективе»**

Цель: формирование представления о педагогическом взаимодействии как важнейшем условии эффективности образовательного процесса.

Задачи:

1. способствовать развитию умений определять пути и способы решения проблем, возникающих в процессе взаимодействия педагогов;
2. развивать ответственность и вклад каждого участника в решение общих задач;
3. формировать умения эффективного использования вербальных и невербальных средств в ситуациях педагогического общения, навыки совместной деятельности педагогов.

Ход семинара-практикума.

Педагог-психолог: Нашу встречу мне хотелось бы начать со следующего высказывания: «Если вы просто общаетесь, вы можете получить результаты. Но если вы общаетесь с умом, вы можете творить чудеса» (Джим Рон)

Большая часть рабочего дня педагога протекает в обстановке ситуации общения (с детьми, родителями, сотрудниками, представителями администрации) Сегодня я бы хотела затронуть тему "Взаимоотношений педагогов с педагогическим сообществом".

Но сначала поприветствуем друг друга.

1. Упражнение "Имя"

Участники сидят в кругу. Необходимо назвать свое имя и на начальную букву своего имени придумать прилагательное. Следующий участник должен повторить предыдущее имя участника и его прилагательное, а также назвать собственные, и так дальше по нарастающей.

Гармоничные взаимоотношения в коллективе — одно из главных преимуществ любой рабочей среды. Это основа основ.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ — субъективные связи и отношения, существующие между людьми в социальных группах.

Педагог-психолог: В основе взаимоотношений лежит общение. Сегодня мы попробуем понять ценность **общения**, постараемся раскрыть содержание понятия «общение», познакомимся с его элементами и научимся преодолевать конфликтные ситуации, возникающие в процессе **общения**.

Начнем мы с понятия «общение». А поможет нам раскрыть это понятие упражнение «Расшифруй слово».

2. Упражнение «Расшифруй слово»

Участники выполняют работу самостоятельно, объединившись в небольшие группы (по два человека). Каждая группа расшифровывает только одну букву. По окончании работы педагоги обсуждают результаты исследования и объясняют свой выбор.

Например:

О- объединение, открытость;

Б- близость, безопасность;

Щ- щедрость;

Е- единение, единомыслие;

Н- необходимость;

И- искренность, истина...

Е- единомыслие;

Общение – форма связи между людьми, взаимодействие, действие совершаемое вместе, сообща.

3. Психотехническое упражнение «Давление».

Цель: осознание разных моделей в общении и взаимодействии с партнером, установка на равноправное общение. (10 мин.)

Инструкция: встаньте друг против друга, поднимите руки на уровне груди и слегка прикоснитесь друг к другу ладонями. Договоритесь, кто будет ведущим. Задача ведущего – слегка надавить на ладони своего партнера по игре.

Обменяемся впечатлениями. В какой ситуации Вам было эмоционально комфортнее: когда Вы давили или когда партнер давил на Ваши ладони.

Попытайтесь не давить друг на друга, выполняйте совместные движения так, чтобы между вами возникло ощущение тепла.

Насколько приятнее сотрудничать на равных, а не добиваться превосходства? Не забывайте, что стремясь к психологическому давлению на партнера по общению (родитель, ребенок, коллега), мы рискуем вызвать у него реакцию не подчинения, а возмущения. И вместо помощи, он просто откажется от контакта с нами.

Наверно все сталкивались с тем, что, произнося одни и те же слова, в одной ситуации устанавливаются хорошие отношения с собеседником, а в другой – плохие, приводящие к конфликтам. Дорогие коллеги, не для кого ни секрет, что часто нам не важно, что нам говорят, а главное *как говорят!* В диалоге большую роль играет интонация.

Следующее упражнение «Интонация» поможет нам понять, почему так происходит.

4. Упражнение «Интонация».

Педагогам раздаются карточки с названиями разных эмоциональных состояний (радость, грусть, ирония, настороженность, удивление, скорбь, нежность, злость, восторженность, безразличие).

Инструкция: нужно сказать слово «Здравствуйте» с той интонацией, которая указана в карточке.

Обсуждение: легко или трудно было говорить с определенной интонацией, все ли эмоциональные состояния были узнаваемы?

Педагог-психолог: что такое интонация?

Интонация - манера произношения, отражающая чувства или состояние говорящего.

Какой вывод нам помогло сделать это упражнение? (отвечают педагоги).

Мы иногда не придаем должного значения словам и тону, в котором мы произносим эти слова, особенно сказанные в минуту раздражения, усталости....

Необходимо постоянно следить не только за тем, что вы говорите, но и с какой интонацией вы обращаетесь к человеку. Неслучайно об этом говорится в народных пословицах: «Слово пуще стрелы разит»; «От одного слова - да на век ссора»...

Сейчас я предлагаю Вам вспомнить правила эффективного общения. Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои

закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы благополучно пройти через *«минное поле»* этих первых секунд, необходимо применить *«Правило трех плюсов»* (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса.

Самые универсальные – это:

Улыбка,
имя собеседника,
комплимент.

Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка!

Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя и отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: *«Здрась-те!»*, а *«Здравствуйте, Мария Николаевна!»*.

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (*прийти к согласию можно значительно быстрее*). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу. Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником, какие приемы вы знаете:

- Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (*контакт глаз*). Но не следует *«сверлить»* собеседника взглядом.
- Короткая дистанция и удобное расположение (*от 50 см до 1,5 м*). Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь – благодаря этой дистанции мы воспринимаем его *«ближе»*. Но не переступать *«границы»* личного пространства собеседника!
- Необходимо убрать барьеры, *«увеличивающие»* расстояние в нашем восприятии в общении (*стол, книга, лист бумаги в руках*).
- Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.
- Всем своим видом поддерживать состояние безопасности и комфорта (отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).
- Использовать прием присоединения, т. е. найти общее *«Я»*: *«Я сам такой же, у меня то же самое!»*. Как можно реже употреблять местоимение *«Вы...»* (*Вы сделайте то-то!»*, *«Вы должны это!»*) Чаще говорить; *«Мы»*: *«Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели, знали!»*, *«Нас всех беспокоит, что дети...»*, *«Наши дети...»*, *«Нас объединяет общее дело – это воспитание наших с вами детей!»*.

Благодарю за ваши ответы, приятно видеть компетентных педагогов!
Вот самые основные правила установления хорошего личностного контакта и построения эффективного общения и взаимодействия с родителями и педагогами.

Столько хороших, важных слов раскрывает нам понятие «**общение**». Так почему же именно в **общении возникают конфликты**? Сегодня от части мы постараемся ответить на этот вопрос.

Конфликт – столкновение противоположных интересов, взглядов, серьезное разногласие, острый спор.

5. Упражнение «Яблоко и червячок»

Сядьте поудобнее, закройте глаза и представьте на минуту, будто вы – яблоко. Спелое, ароматное, наливное яблоко, которое живописно висит на веточке. Все любят вас, восхищаются. Вдруг откуда не возьмись, подползает к вам червяк и говорит: «сейчас я тебя буду есть! Что бы вы ответили червяку? Откройте глаза и запишите свой ответ.

А теперь вспомним ваши ответы из упражнения «Яблоко и червячок» и соотнесите к способам выхода из различных ситуаций.

Психологи предлагают 5 способов выхода из конфликтных ситуаций:

конкуренция (соревнование) предлагает сосредоточение внимания только на своих интересах. Полное игнорирование интересов партнера. («Сейчас как упаду на тебя и раздавлю»).

Избегание (уклонение) характеризуется отсутствием внимания, как к своим интересам, так и к интересам партнера («Вон посмотри, какая там красивая груша»)

Компромисс – достижение «половинчатой» выгоды каждой стороны. («Ну, хорошо, откуси половинку, остальное оставь моим любимым хозяевам»)

Приспособление предполагает повышенное внимание к интересам другого человека в ущерб собственным. («Такая, видно, у меня доля тяжкая»)

Сотрудничество является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон. («Посмотри, на земле уже есть упавшие яблоки, ты их ешь, они тоже вкусные»)

Кеннет Томас считает, что:

- при **ИЗБЕГАНИИ** ни одна из сторон не достигает успеха;
- при таких формах поведения, как **КОНКУРЕНЦИЯ**, **ПРИСПОСОБЛЕНИЕ** и **КОМПРОМИС**, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки;
- и только в ситуации **СОТРУДНИЧЕСТВА** обе стороны оказываются в выигрыше. Почему одни люди легко общаются со всеми, а у других так не получается? По-видимому, для успешного общения человек должен сам обладать некоторыми особыми качествами и умениями. У некоторых людей они есть с самого начала, другие при желании могут им научиться.

Вот те качества, которые помогут вам для эффективного общения:

- способность чувствовать и проявлять свое доброжелательное отношение, уважение, симпатию к другим людям, даже когда не одобряешь их поступки, готовность их поддержать (доброжелательность);
- умение встать на место другого человека, посмотреть на мир его глазами, воспринимать поступки с его позиций, увидеть себя его глазами (эмпатия);
- умение быть естественным в отношениях, открытым, не скрываться за масками или ролями, не «строить из себя», не стараться казаться другим, а быть самим собой (аутентичность);

- умение говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях, поступках, отказ от общих рассуждений, многозначительных и непонятных для собеседника, от пространных, наводящих скуку, «умствований вообще» (конкретность);
- способность самому устанавливать контакты, не дожидаясь инициативы со стороны других, склонность к активности в отношениях, к тому, чтобы «идти вперед и вести за собой»; готовность браться за какие-то дела, требующие активного вмешательства, а не просто ждать, когда другие начнут что-то делать (инициативность);
- умение говорить и действовать напрямую, открытая демонстрация своего отношения к проблемам, людям, своей точки зрения, не скрывая и не замалчивая (непосредственность);
- искренность, готовность открыть другому свой внутренний мир и твердая убежденность, что открытость способствует установлению здоровых и прочных отношений с окружающими; следует отличать открытость от нездорового стремления раскрыть все свои самые интимные секреты, выложить всю свою подноготную посторонним людям, поскольку сам человек, а не его тайны интересны людям (открытость);
- в случае возникновения трений или конфликтов — умение «с глазу на глаз» поговорить с другим человеком и, не допустив обострения ситуации, выяснить источники разногласий, найти компромисс; готовность в некоторых случаях пойти на конфронтацию, но не с целью испугать или покарать другого, а стремясь установить пусть не дружеские, но открытые и равные отношения, прийти к какому-то соглашению (толерантность, терпимость) и др.

Педагог-психолог: Следующее упражнение покажет нам, как в коллективе могут возникнуть ситуации недопонимания и искажения информации.

6. Упражнение «Идеальное общение»

Педагогам дается 5 минут, чтобы придумать и показать жестами следующие сигналы:

- Мне нужна помощь;
- У меня есть свободное время;
- Прекратите шуметь;
- Поспешите;
- Успокойтесь;
- Я иду на помощь;
- Приходите в гости.

Педагог-психолог: Большую роль в общении играют невербальные средства: мимика, жесты, поза.

Можно заметить выражения на картину, которую несколько педагогов обыгрывают в виде пантомимы, остальные - угадывают.

7. Упражнение «Карета»

Цель: умение действовать организованно.

Психолог: Вам необходимо построить «карету» из присутствующих людей. Посторонние предметы не могут быть использованы. Во время выполнения задания психологу необходимо наблюдать за поведением участников: кто организывает работу, кто какие «роли» в карете себе выбирает, к кому прислушиваются люди. Каждая выбранная «роль»

говорит об определенных качествах человека, даже если это для вас окажется неожиданностью то все равно вы должны знать что этими качествами вы обладаете. И это показало наше упражнение. После того как «карета» готова, все садятся в круг и обсуждают, а затем психолог объясняет им значение тех «ролей», которые они выбрали.

крыша – это люди, которые готовы поддержать в любую минуту в сложной ситуации;

двери – ими обычно становятся люди, имеющие хорошие коммуникативные способности (умеющие договариваться, взаимодействовать с окружающими);

сиденья – это люди не очень активные, спокойные;

седоки – те, кто умеет выезжать за чужой счет, не очень трудолюбивые и ответственные;

лошади – это трудяги, готовые «везти на себе» любую работу;

кучер – это обычно лидер, умеющий вести за собой

Если кто-то выбирает себе роль **слуги**, который открывает дверь или едет сзади кареты, такие люди также имеют лидерские качества, но не хотят (не умеют) их проявлять, готовы больше к обеспечению тыла (либо это так называемые «серые кардиналы»).

8.Упражнение «Цитаты»

Предложить педагогам разделиться на группы. Для каждой группы предлагается лист с цитатой. За 5 минут необходимо прочитать цитату и подготовить краткий комментарий к ней.

- 1.“Когда задето чувство собственного достоинства одного из собеседников, непременно страдает само общение”.
- 2.“Важно не то, что говорят, а важно то, что окружающие слышат в словах говорящего”.
- 3.“Нет никаких гарантий, что ваш собеседник слышит то, что вы хотели бы ему сказать”.
- 4.“Настраивайтесь на человека, а не на сообщение”.
- 5.“Если увидишь лицо без улыбки, улыбнись сам”.
- 6.“Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо”.

После подготовки каждая группа педагогов представляет свои комментарии.

Упражнение «Свидание» (вариант 2 упражнения «Цитаты»)

Психолог. Следующее упражнение «Свидание» также будет проводиться в группах. Каждая группа получит конверты с набором отдельных предложений, которые нужно расположить последовательно, руководствуясь логикой, чтобы получилось содержательное повествование. Затем один представитель из группы представляет результат.

Карточки с предложениями:

- Его сердце екнуло.

- Было уже поздно.

- Где залаял пес.

- Месяц - словно большой апельсин.
- Поезд тронулся.
- Имеет ли что-то смысл в этой жизни?
- Он взял ее за руку.
- Послышался скрежет железа.
- Он посмотрел на нее.
- Раздался выстрел.
- Он понял, что только она могла сделать его счастливым.
- Ее глаза были закрыты.
- Эта встреча - последняя.
- Легкий ветерок доносил взволнованный шепот.

Психолог. Каждая группа создала свой рассказ, опираясь на полученную информацию. А чей же рассказ правильный? Люди привыкли действовать стереотипно, оглядываясь на созданные кем-то каноны.

Здесь нет правильного или неправильного ответа. У каждого получился свой рассказ, и каждый может объяснить логику его построения. Мы учимся принимать и уважать мнения других, ведь они имеют право на существование.

9. Релаксационное упражнение «Тайна женской силы» с метафорическими картами.

10. Упражнение «Сердце коллектива».

Педагог-психолог: Наш коллектив такой, каким мы сами его делаем, и каждый из нас привносит в него что-то свое. Кто-то смех или юмор, кто-то доброту, строгость, дисциплину, организованность и т. д. – все это очень важно для коллектива. Сейчас мы заполним «сердце коллектива» – символ добра, тепла и любви, своими маленькими сердечками. Прикрепляя сердечки, каждый из вас должен сказать о своем вкладе в коллектив, начиная со слов «Я даю коллективу ...».

Спасибо за участие!!!

