

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение
Детский сад № 58 «Золушка» комбинированного вида города Улан-Удэ.
(МБОУ № 58 «Золушка г.Улан-Удэ)

**Альтернативные способы общения
(коммуникативный тренинг для педагогов)**

Составили: Ермакова А.А.

2021.

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- - расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- - отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми;
- - активизация процесса самопознания и самоактуализации;
- - расширение диапазона творческих способностей;

Общение людей друг с другом - чрезвычайно сложный и тонкий процесс. Неэффективность в общении может быть связана с полным или частичным отсутствием того или иного коммуникативного умения, например, умения ориентироваться и вести себя в конкретной ситуации. Может быть вызвана недостаточным самоконтролем, например, из-за неумения справиться с перевозбуждением, импульсивностью, агрессией и т. д. Каждый из нас учится ему в ходе всей своей жизни, приобретая опыт, который часто строится на ошибках и разочарованиях. Можно ли научиться общению, не используя для этого только свой реальный опыт? Да, и сделать это при помощи игры Игра - это модель жизненной ситуации, в частности общения, в процессе которой человек приобретает определенный опыт. Кроме того, совершая ошибки в искусственной ситуации общения, человек не чувствует той ответственности, которая в реальной жизни неизбежна. Это дает возможность больше пробовать, проявлять творчество, искать более эффективные формы взаимодействия друг с другом и не бояться "поражения"

Несомненным позитивным моментом игровых упражнений является возможность получить оценку своего поведения со стороны, сравнить себя с окружающими и скорректировать свое общение в следующих ситуациях. Следует помнить, что намного легче заметить ошибки, неточности в общении своих близких, сотрудников, руководителей, чем свои собственные. Предлагаемый тренинг способствует овладению приемами эффективного общения через игровые компоненты и технику активного слушания.

1 Упражнение-разминка

«Идеальное общение - кто вы?»

Участники садятся в круг.

Инструкция: «Я раздаю вам карточки, на которых написано название животного. Названия повторяются на двух карточках. К примеру, если вам достанется карточка, на которой будет написано «слон», знайте, что у кого-то есть карточка, на которой также написано «слон».

Тренер раздает карточки (если в группе нечетное количество участников, тренер тоже принимает участие в упражнении).

«Прочтите, пожалуйста, что написано на вашей карточке. Сделайте это так, чтобы надпись видели только вы. Теперь карточку можно убрать. Задача каждого — найти свою пару. При этом можно пользоваться любыми выразительными средствами, нельзя только ничего говорить и издавать характерные звуки "вашего животного". Другими словами, все, что мы будем

делать, мы будем делать молча. Когда вы найдете свою пару, оставайтесь рядом, но продолжайте молчать, не переговаривайтесь. Только когда все пары будут образованы, мы проверим, что у нас получилось».

После того как все участники группы нашли свою пару, тренер спрашивает по очереди у каждой пары: «Кто вы?»

Это упражнение обычно проходит очень весело, в результате у участников группы повышается настроение, снижается усталость. Оно способствует дальнейшему раскрепощению участников.

Упражнение: «Сканер и принтер»

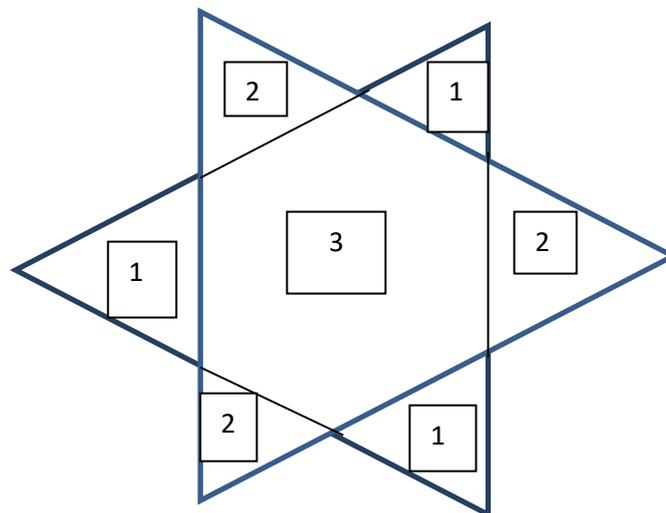
Предлагается 6 участникам выйти за дверь. Оставшиеся – зрители. Одному участнику показывают рисунок. Затем этот участник рассказывает, что видел одному из тех, кто за дверью. Потом он садится на место и не имеет права голоса больше. Второй участник рассказывает информацию, полученную от первого третьему человеку и так далее, зрители и те кто уже рассказал информацию- сидят молча и не имеют права подсказывать. Последний вошедший, после того, как ему опишут рисунок должен нарисовать его на доске.

Анализ упражнения:

Была ли информация передана точно?

Почему информация искажалась?

Чувствовали ли вы ответственность за достоверность информации?



1. То что первый человек передал, было почти полностью услышано и понято тем, кому предназначалась информация
2. То, что первый человек говорит, но то, что второй не услышал. То есть та информация, которая была передана, но не услышана.
3. То, что первый не говорил, и то, что второй допридумывает. Т.е та информация, которая не передавалась, но воспринимается
Так информация искажается, каждый воспринимает информацию через свою призму, например свойственно человеку видеть положительное

во всем, он будет концентрироваться на этом положительном, или человек привносит свои личные соображения. Так возникают слухи.

По этому для того что бы как можно полнее передать информацию и что бы она лучше воспринялась собеседником предлагаю вам такой алгоритм:

- 1) Скажи о том что ты сейчас будешь говорить
- 2) Назови тему обсуждения
- 3) Скажи
- 4) Повтори
- 5) Резюмируй

3 "Дискуссия "

(альтернативный- шляпа)

Назначение:

- формирование паралингвистических и оптокинестических навыков общения;
- совершенствование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне.

Группа разбивается на "тройки". В каждой тройке распределяются обязанности.

Один из участников играет роль "глухого-и-немого": он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении - зрение, жесты, пантомимика;

второй участник играет роль "глухого и паралитика": он может говорить и видеть;

третий "слепой-и-немой": он способен только слышать и показывать.

Всей тройке предлагается задание, например, договориться о месте, времени и цели встречи.

На упражнение отводится - 15 минут.

1. Встретимся в 5 часов в парке развлечений
2. В 3 часа жду вас в кафе
3. Пошли сегодня в караоке в 19 часов
4. Встретимся в 8 утра на железнодорожном вокзале

Психологическое айкидо

Часто в ситуации общения, если наш собеседник чем то недоволен он начинает предъявлять претензии или старается как то задеть. И от того как мы с вами будем реагировать в таких ситуациях зависит и результат общения и наше психофизическое и физическое состояние. Я предлагаю вам познакомиться с техникой Психологического айкидо. В японии айкидо это вид боевого единоборства, сущность которого состоит в оборонительной

тактике , применении силы противника в обороне. Задача айкидо выйти из ситуации с меньшими потерями

Прежде несколько постулатов:

Общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения.

Ответ партнера запрограммирован в самом вашем вопросе. И не просто запрограммирован. Это ответ вынужденный. Если ответ партнера нас не устраивает, мы задали не тот вопрос. Таким образом, для того чтобы управлять партнером по общению, необходимо моделировать свое поведение, а он уже вынужденно будет поступать так, как нам надо.

В психологической борьбе нет победителей и побежденных. Здесь или оба выигрывают или оба проигрывают. Поэтому ваша победа будет и победой вашего партнера.

Итак. На что рассчитывает партнер, обращаясь к нам с теми или иными предложениями? Нетрудно догадаться — на наше согласие. Весь организм, все обменные процессы, вся психика настроены на это. И тут вдруг мы отказываем. Как при этом он себе чувствует? Крайне неприятно. Конечно, мы вольны ответить да или нет, но первый ход должен быть амортизационным. Тогда остается возможность для продуктивных контактов в будущем.

Таким образом, амортизация — это немедленное согласие с доводами партнера. Амортизация бывает непосредственная и профилактическая.

Непосредственная амортизация

Часто применяется в процессе общения в ситуациях «психологического поглаживания», когда вам делают комплименты или льстят, в ситуациях приглашения к сотрудничеству или нанесения «психологического удара».

Приведем примеры техники амортизации.

При «психологическом поглаживании»:

А: Вы сегодня великолепно выглядите.

Б: Благодарю вас за комплимент! Я действительно неплохо выгляжу.

Последнее предложение обязательно: некоторые делают комплименты неискренне с осознаваемой или неосознаваемой целью смутить партнера. На этом ответ можно закончить, но если вы подозреваете партнера в неискренности, можно добавить следующее: Мне особенно приятно слышать это именно от вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь.

При приглашении к сотрудничеству:

А: Мы предлагаем вам должность начальника цеха.

Б: 1) Благодарю вас. Я согласен (при согласии).

2. Благодарю вас за интересное предложение. Надо подумать и все взвесить (если предполагается отрицательный ответ).

Используйте «энергию» партнера, просто подтвердите его слова в утвердительной форме. В этом суть айкидо – вы не сопротивляетесь удару и не отвечаете своим, а как бы уклоняясь в сторону, позволяете нападающему улететь в пустоту и даже помогаете ему в этом. Удар провален, а вы сохранили свое здоровье и энергию.

Основные принципы психологической амортизации:

1. Спокойно принимай комплименты.
2. Если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза.
3. Не предлагай своих услуг. Помогай, когда сделал свои дела.
4. Предлагай сотрудничество только один раз.
5. Не жди, когда тебя начнут критиковать, критикуй себя сам.

Применяйте силу партнера, спрашивайте у него как вам поступить!

Давайте попробуем проработать эту технику:

1 Вы едите в такси голодная с работы и решили что то перекусить. Водитель недовольным голосом- нельзя дома поесть что ли, сейчас весь салон мне пропахнете своими пирожками.

2. Почему ты вечно ничего не убираешь?

3. Вы не справляетесь со своими обязанностями

Пример : родитель высказывает свое недовольство, что постоянно теряются вещи и пакетик рвется. Можно сказать, действительно

Релаксация.

Игра-активатор “Друг к дружке”

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

Выберите себе партнера и быстро пожмите ему руку.

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

- Правая рука к правой руке!

- Нос к носу!

- Спина к спине!

- Друг к дружке!

- Бедро к бедру!

- Ухо к уху!

- Пятка к пятке!

- Друг к дружке!

- Носок к носку!

- Живот к животу!

- Лоб ко лбу!

- Друг к дружке!

- Бок к боку!

- Колено к колену!

- Мизинец к мизинцу!

- Друг к дружке!

- Затылок к затылку!

- Локоть к локтю!

- Кулак к кулаку!
Все. Спасибо. Садитесь!

Анкета “Обратная связь”

Заполнение анкет:

1. Рефлексия впечатлений.
2. Что мне понравилось?
3. Что мне не понравилось?
4. Где я мог бы применить полученные знания?
5. Мои пожелания.

1. Встретимся в 5 часов в парке развлечений
2. В 3 часа жду вас в кафе
3. Пошли сегодня в караоке в 19 часов
4. Встретимся в 8 утра на железнодорожном вокзале

- Скажи о том, что ты сейчас будешь говорить
- Назови тему обсуждения
- Скажи
- Повтори
- Резюмируй

| | |
|----------|----------|
| Кенгуру | кенгуру |
| макака | макака |
| мышь | мышь |
| собака | собака |
| змея | змея |
| белка | белка |
| черепаха | черепаха |
| кошка | кошка |

Анкета “Обратная связь”

| | |
|---|-------------------------|
| Что мне понравилось? | Что мне не понравилось? |
| Где я мог бы применить полученные знания? | Мои пожелания. |

Анкета “Обратная связь”

| | |
|---|-------------------------|
| Что мне понравилось? | Что мне не понравилось? |
| Где я мог бы применить полученные знания? | Мои пожелания. |