**Семинар-практикум для педагогов:**

Эффективное общение – это искусство

**Цель:** Развитие коммуникативной компетентности педагога в общении с родителями, детьми и коллегами.

**Задачи:**

- осознание педагогами собственных достижений и проблем в общении;

- развитие способности педагога адекватно, безоценочно, с позиции партнера воспринимать окружающих людей.

  Сегодня мы с вами собрались, для того, чтобы понять, что же такое позитивное общение, понять, как каждый из вас общается с коллегами, воспитанниками, родителями и вообще с окружающими людьми. Может быть, понять и изменить стиль своего общения. Но прежде давайте поговорим вообще об общении.

Общение между людьми – это тоже искусство. Одни умело владеют им, притягивая к себе окружающих, и дарят позитив. Другие, наоборот, отталкивают от себя своими колючими словами, сужая и без того узкий круг общения. Как в любом искусстве, для достижения высокого результата необходимо соблюдение определенных правил.

**Правила позитивного общения. Рекомендации**

1. Визуальный контакт. Помните, что во время вашего общения с собеседником имеют значение не только ваши слова, но и ваши глаза. Ваш взгляд должен быть прямым и открытым. Бегающий или скучающий взгляд может заставить человека сомневаться в искренности ваших слов. Не нужно прятать от собеседника глаза, иначе у него складывается впечатление, что вы говорите не то, что думаете.

2. Жесты во время разговора. Избегайте резких эмоциональных движений руками и головой во время общения. Значимости вашим словам это вряд ли придаст, а вот со стороны вы будете выглядеть несколько нелепо и смешно.

3. Общение подразумевает под собой диалог. Помните об этом, давайте высказаться вашему собеседнику. И если вы задаёте вопрос, не забывайте выслушать на него ответ.

 4. Не стоит во время беседы постоянно жаловаться и упрекать всех и вся. Общение должно нести позитив, приятные эмоции и впечатления. И даже если у вас в жизни затяжная полоса неудач, не всё так гладко, как хотелось бы, своими колючими словами вы вряд ли что-то решите, а вот потерять интересного собеседника или просто знакомого вполне можете. Если вас что-то не устраивает в жизни – меняйте это, но не заставляйте своих знакомых слушать об этом.

5. Иногда в жизни случаются ситуации, когда общение двух знакомых людей вдруг как-то незаметно начинает перерастать в спор, атмосфера накаляется, а слова становятся более жёсткими. Но если вы и попали в такую ситуацию, не отчаивайтесь, есть несколько простых рекомендаций, как и здесь не потерять своё лицо. Психологи обнаружили, что в конфликте сторонние наблюдатели более склонны признавать правоту того человека, который сохраняет выдержку и не отвечает грубостью на грубость. А следовательно, вежливость не только привлекает к человеку симпатии воспитанных людей, но и позволяет сохранить чувство собственного достоинства при столкновении с хамством. B споре или конфликте она является средством утверждения своей правоты. Сохраняйте своё лицо, не повышайте голос, не переходите на крик.

6. Наиболее бестактными чаще всего оказываются те люди, которые считают себя правдолюбцами, всегда и всем говорящими правду в глаза. Это вовсе не значит, что вы должны лгать в глаза собеседнику. Но прежде чем сказать свою правду, подумайте, готов ли человек её услышать и воспринять. Высказывание вроде «Да, подруга, ты плохо выглядишь, и платье тебе это не к лицу, ты в нём просто бочка» вряд ли принесёт позитив вашей собеседнице. А вот фраза типа «Знаешь, мне кажется, твоё синее платье больше подчёркивало твою талию» никого не обидит, но натолкнёт на мысль всё-таки что-то изменить.

 7. Чтобы отказать в просьбе, которую вы считаете невыполнимой или неприемлемой, не следует обрушиваться на просителя со всей присущей вам прямотой. Поспешное и суровое «нет» может вызвать глубокую обиду. В таких случаях лучше всего внимательно выслушать просьбу, даже если с самого начала очевидна необходимость отказа. Кроме того, знакомясь со всеми обстоятельствами, можно или самому пересмотреть первоначальную позицию, или более глубоко аргументировать отказ.

Если будете соблюдать эти вовсе не сложные рекомендации, вы заметите, как к вам потянутся люди; неразрешимые, казалось бы, вопросы вдруг с лёгкостью разрешатся; вы будете нести позитив окружающим, и в первую очередь изменится ваше отношение к жизни и вы сами.

  Существуют позитивные шаблоны общения, которые удобно применять в любых ситуациях. Сейчас мы огласим их.

 Позитивные шаблоны общения

Позитивные шаблоны общения — шаблоны общения, помогающие не растеряться и уместно отреагировать на любые жизненные ситуации.

|  |  |
| --- | --- |
| **Негативное общение** | **Позитивное общение** |
| **Вам наступили на ногу в маршрутке.** | |
| Слышишь, ты, слон, ты мне все ноги оттоптал! | Вам удобно стоять на моей ноге? А то моей ноге, под вашей не очень удобно! |
| Начальник ругает вас за невыполнение вовремя работы. | |
| Вы оговариваетесь или оправдываетесь, придумывая на ходу различные причины. | Говорите: но у меня, как у студента, ведь есть еще ночь впереди? |
| Родитель предупреждает вас, что пойдет жаловаться на вас вышестоящему начальству. | |
| Говорите: идите, куда хотите! Не умеете воспитывать своего ребенка, нечего искать крайнего! | Говорите: вы имеете право пойти в любую инстанцию, но сначала давайте попробуем разобраться с вами. В чем заключается ваша претензия? Я уверена, что это недоразумение. |

**Смехотерапия**

Сейчас много говорят о полезности позитивного мышления.  Действительно,  как это замечательно иметь позитивное мышление.  Однако не у каждого это так легко получается. Почему? Дело в том, что мозг в силу эволюционных особенностей не настроен на позитив. Он работает в бэта-ритме, в «ритме борьбы и бегства». Борьба- это агрессия, а бегство-это страх. И поэтому чтобы иметь позитивное мышление, надо потрудиться. Самым эффективным помощником в этом деле  является СМЕХ.

 Нейрофизиолог Дэвид Ричардсон экспериментально доказал, что даже улыбка производит положительные изменения  в структуре мозга. Правда, не любая, а только благожелательная.  Если мы будем улыбаться, таким образом и чаще смеяться, то мы сможем перепрограммировать свой мозг в сторону позитивных изменений. Поэтому так важно вернуть свой смех и улыбку. Это реально. Также как мы тренируем мышцы,  мы можем   тренироваться в смехе и улыбке. Чем больше мы смеемся и улыбаемся, тем больше эндорфинов  выделяется с каждым разом, и тем легче нам смеяться.

К сожалению, в нашем современном  мире существуют  стереотипы,  что смех - это не серьезно. И мы  боимся выглядеть глупыми. На самом деле одно другому не мешает, а с точностью наоборот.  Нам легче получать в жизни серьезных достижений и желаемых результатов, имея позитивный настрой. Наши мысли определяют нашу жизнь. Мы то, что мы думаем. При  позитивном взгляде на жизнь,  мы меньше недовольны собой и окружающими, меньше критикуем себя и других. И поэтому так важно вносить смех и улыбку в свою жизнь дома и на работе.  Что важнее:  чувствовать себя более радостными,  счастливыми и  здоровыми,  или следовать общественным стереотипам?   Чтобы выбирать первое, нам нужны смелость  и мужество, но это того стоит.

Как научиться мыслить позитивно?

На самом деле, многое зависит от того, подпитываем ли мы свое сознание позитивными образами и освобождаемся ли от негативных. Для этого нужно:  
- Во-первых, увидеть негативную мысль – врага позитива. Затем без критики ее принять.

- Во-вторых, дать себе право на ошибку. Ни в коем случае не вините и не корите себя. Помните, что не ошибается только тот, кто ничего не делает.  
- В-третьих, посмотреть, какую пользу вы можете извлечь из этой ситуации. Негативный опыт – это тоже опыт, и он может вас чему-то научить. Старайтесь видеть перспективы, а не утраченные возможности.  
- И, в-четвертых, впустить в свою жизнь улыбку и смех.  
 Один из самых действенных способов изменить негативное мышление на позитивное – это смех и юмор. Они обесценивают значимость и серьезность проблемы. А когда мы смеемся над негативной ситуацией, мы видим ее со стороны. И, соответственно, лучше замечаем возможности выхода из нее. Кроме того, смеясь, человек освобождается от болезненных переживаний.  
 Наконец, смех убирает чувство превосходства, собственной значимости. Ведь люди, которые думают, что они умнее и лучше других, на самом деле, страдают комплексом неполноценности и неуверенности в себе.

**Советы на каждый день тем, кто хочет стать позитивным**  
1 - Каждый раз перед сном прокручивайте в своей памяти все приятные события дня. Радуйтесь каждому прожитому мгновению, благодарите за него судьбу.  
2 - Можете завести специальный дневник, куда будете записывать все, что произошло хорошего и радостного в вашей жизни

3 - Когда у вас хорошее настроение, не забудьте поделиться им с окружающими.  
4 - В неприятных ситуациях вспоминайте веселые истории, анекдоты, перечитывайте свой позитивный дневник. Так вы сделаете еще один шаг к тому, чтобы стать позитивным.  
5 - Смейтесь, когда вам смешно. Даже если вы смеетесь над собой. Это полезно.  
6 - Старайтесь чаще улыбаться. Смех и доброжелательность помогут вам наладить общение с окружающими. Кроме того, улыбчивый и веселый человек выглядит более привлекательным.  
7 - Старайтесь видеть позитивное даже в негативном. Извлекайте уроки из неприятных ситуаций. Ведь негативный опыт – это сильная мотивация к действию и развитию.  
8 - Больше проводите времени с детьми и домашними животными. Это отличный способ снять накопившееся напряжение, отвлечься от проблем и зарядиться новыми положительными эмоциями.  
9 - Старайтесь чаще общаться с веселыми, жизнерадостными людьми. Тогда вы сами сможете стать позитивным.  
10 - Ограничьте свои контакты с негативными, вечно ноющими и жалующимися на жизнь индивидами.  
11 - Начните свой день со смеха и улыбки. Проснувшись, покривляйтесь и похихикайте перед зеркалом. Улыбнитесь своему отражению, близким и новому дню.  
Выполняя эти рекомендации, вы постепенно день за днем сможете научиться мыслить позитивно. Не ждите быстрых результатов.  
Позитивное мышление не дается просто так. Это процесс долгой и упорной работы над собой. Но, поверьте, оно стоит того!

**А сейчас мы проведем несколько тестов.**

**Тест «Важней всего погода в ДОУ»**

Примите результаты теста без обид и задумайтесь …

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

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

Если Вы выбрали **первый вариант**, значит это человек, не поддающийся панике, знающий, что к его советам чаще всего прислушиваются. Такой сотрудник оценивает себя как рассудительную, организованную личность. Как правило, люди, выбирающие первый вариант ответа, не рвутся в лидеры, но если их выбирают на командную должность, стараются оправдать доверие. Иногда такой сотрудник относится к коллегам с некоторым превосходством – уж он-то не позволит застать себя врасплох.

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

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

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

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

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

**Тест «Ваш стиль общения»**

Продолжаем…Зал велик, и все места в нем заняты. Со своего места на возвышении вы видите огромное количество незнакомых лиц, которые выжидающе смотрят на вас. Даже если вы никогда не сталкивались с подобными трудностями, попытайтесь представить, как вы будете себя чувствовать в такой ситуации.

**Ситуация 1. Ожидая, пока вас представят, вы будете:**

а. Немного волноваться, но ощущать уверенность в своей способности эффективно донести до слушателей свои мысли.

b. Явно нервничать, чувствуя подташнивание и сухость во рту, а также неуверенность в своей способности ясно изложить свои идеи.

с. Испытывать сильное волнение и смущение, со спазмами в животе, потеющими ладонями и дрожащими руками; уверенность, что вы обязательно поставите себя в глупое положение и окончательно опозоритесь?

**И вот наступил решающий момент. Председатель правления компании представил вас, слушатели вежливо поаплодировали, вы встали и начали свою речь. Вы будете чувствовать себя:**

а. Относительно спокойным, внимательным и менее встревоженным, чем до того, как вы начали говорить.

Ь. Гораздо более взволнованным, чем несколько секунд назад; захлестывающие вас волны паники вызывают физический дискомфорт и путаницу в голове.

с. Таким испуганным, что вы практически не способны думать о том, что говорите; уверенным, что все в зале видят вашу нервозность; желающим как можно скорее покончить с этим тяжелым испытанием.

**Во время своего выступления вы:**

а. Способны думать о том, что говорите, и размышлять, каким образом можно отступить от подготовленного текста, чтобы более убедительно изложить ключевые мысли.

b. Вынуждены сосредоточиться только на отпечатанном тексте, потому что слишком боитесь потерять нить рассуждений, отступив от него.

с. Настолько взволнованы и смущены, что вам трудно четко произнести отпечатанный текст; вы запинаетесь и заикаетесь, часто теряете нить и повторяетесь?

**Выступление закончено. Садясь на место, вы:**

а. Довольны эффективностью своего сообщения.  
b. Вполне удовлетворены, но убеждены, что могли бы выступить лучше, если бы меньше нервничали.

с. Расстроены и огорчены неудачным выступлением, и это означает, что вам не удалось донести свои идеи до слушателей?

**Добавьте 1 балл за каждое отмеченное утверждение (а), 2 балла за (b) и 3 балла за (с).**    **Общая сумма баллов для ситуации 1 =**

**Ситуация 2. Выступление перед коллегами**

Представьте себе, что вы пытаетесь изложить свои идеи группе коллег. У вас неформальная встреча, во время которой вы намерены убедить их принять тот или иной план действий.

**Начиная разговор, вы:**

а. Уверены, что сумеете убедить их в разумности и ценности своих предложений.

b. Надеетесь, что у вас получится убедить их, но волнуетесь из-за вероятных возражений, на которые могут натолкнуться ваши предложения.

с. Не уверены, что сможете склонить их принять вашу точку зрения, поскольку практика показывает, что они редко соглашаются с вашими идеями?

**Когда вы доходите до ключевых моментов своего сообщения, вы:**

а. Излагаете их так убедительно, что остальные полностью признают их значимость.

b. Изо всех сил стараетесь подчеркнуть важность ваших предложений, но не до конца уверены, что их правильно понимают.

с. Не делаете никаких реальных попыток указать на их важность, поскольку слушатели, похоже, не проявляют никакого интереса к вашим идеям?

**Ваши коллеги начинают выдвигать возражения. Вы:**  
а. Внимательно слушаете возражения и отмечаете их слабые места, чтобы эффективно парировать их.

b. Теряете терпение, считая замечания безосновательной критикой, и отказываетесь принимать их всерьез.

с. Теряетесь от выдвинутых возражений и не в состоянии предложить контраргументы до окончания дискуссии?

**Если критика усиливается, вы:**

а. Продолжаете спокойно, но твердо отвечать на возражения.

Ь. Чувствуете себя настолько раздраженным, что завершаете дискуссию прежде, чем будет принято решение относительно ваших идей.

с. Так волнуетесь, что признаете свои предложения несовершенными и недостойными дальнейшего обсуждения.

**Добавьте 1 балл за каждое отмеченное утверждение (а), 2 балла за (Ь) и 3 балла за (с ).**