**Ход мероприятия**

1. Мы рады приветствовать вас на мероприятии «Развитие коммуникативных умений педагогов в работе с детьми». Сегодня мы будем учиться анализировать различные ситуации, возникающие при общении - понимать ребенка, прогнозировать и проектировать его поступки, проанализируем свои проблемы и пробелы в данной области.

 Мир детства в 21 веке становится отражением тех преобразований, которые происходят в обществе, что, с одной стороны, предоставляет ребёнку новые возможности, с другой делает его ещё более уязвимым, и психологически незащищённым. Эффективность и безопасность образовательной среды и соответственно результативность дошкольной системы воспитания напрямую зависят от личности педагога, уровня компетентности и готовности строить психологически целесообразные взаимоотношения с ребёнком в контексте образовательного процесса, его способности адекватно принимать, понимать и поддерживать ребёнка, одновременно обучая его способам взаимодействия со сверстниками и взрослыми в разных ситуациях общения.

Основными показателями коммуникативной компетентности педагогов дошкольной организации является:

- конструктивный стиль педагогического общения,

- эмпатийность по отношению к детям,

- развитый индивидуальный коммуникативный самоконтроль,

- интернальность в общении,

- осознание своих возможностей и затруднений в ситуации взаимодействия «взрослый – ребёнок»,

- открытость,

 - гибкость и любознательность в общении,

- нацеленность на успех в педагогической деятельности.

Сложность формирования коммуникативной компетентности состоит в том, что она зависит не столько от профессиональных знаний, сколько от личностных особенностей человека. Поэтому это длительный, требующий системного подхода процесс.

Специфика деятельности воспитателя дошкольной организации заключается в повышенной плотности общения, высокой ответственности за психологическое благополучие ребёнка. Успешность педагогической деятельности воспитателя сопряжена с постоянными контактами со всеми участниками образовательного процесса. Поскольку ведущая роль в общении принадлежит педагогу, то необходимо иметь не только теоретические знания, но и практические коммуникативные навыки, ведь чтобы научить тому или иному виду общения, он сам должен уметь общаться. Воспитание – двусторонний процесс, в котором взрослые открывают в себе новые личностные ресурсы, а дети выбирают свой собственный путь, ориентируясь в многообразии воспитательных воздействий.

1. **Самоооценка коммуникативных навыков и умений**

Тест В.Ф. Ряховского «Оценка общительности»

**Оценка ответов**:

«да» – 2 очка, «иногда» – 1 очко, «нет» – 0 очков.

Полученные очки суммируются.

**30-32 очко**. Вы явно некоммуникабельны, и это Ваша беда, так как больше всего страдаете от этого Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

**25-29 очков**. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством – в Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

**19-24 очков**. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуюте неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

**14-18 очков**. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

**9-13 очков**. Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

**4-8 очков**. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас мигрень или даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

**3 очка и менее**. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

Предлагается участникам определить своё место на **«лестнице коммуникативного мастерства».**

Лестница состоит из 4-х ступенек:

1- педагог испытывает трудности в общении.

2- педагог испытывает трудности в общении в определенных ситуациях.

3- трудности в общении минимальны.

4- нормальный уровень коммуникабельности.

1. **Решение кроссворда**

***Ответы:*** 1 – конфликт, 2 – обучение, 3 – сообщение, 4 – речь, 5 – партнёр,

6 – диалог, 7 – жест.

1. **Коммуникативная компетентность** – совокупность способностей, знаний и умений, необходимых для эффективного общения, которое осуществляется с помощью коммуникативных сигналов.

**1. Комментирование пословиц**

Язык до Киева доведёт.

Мели, Емеля! Твоя неделя.

**2. Беседа о педагогическом общении**

Мы рассмотрим некоторые приёмы, позволяющие повысить эффективность педагогического общения. Всегда ли нас понимают так, как мы предполагаем? Что такое партнерское общение? Общение может быть вербальным и невербальным.

Невербальное общение начинается с первых минут встречи: это взгляд, мимика, жесты, эмоциональное состояние. Идёт установление контакта. Для невербального общения очень важно чётко передать информацию, сконцентрироваться на партнёре и на самом себе (т.е. как отдаёшь, принимаешь, насколько осознанно это происходит.

Давайте попробуем установить контакт с партнёром, а затем передать 9или принять) информацию невербально.

Установление контакта – первый этап партнёрского общения.

**3. Упражнение «Найди свою пару»**

Я раздам вам карточки с названием животного. Оно повторяется на 2-х карточках. Н-р, если вам достанется карточка с названием «бегемот», знайте, что у кого-то есть такая же карточка. Задача – каждому найти свою пару. Нельзя говорить и издавать характерные звуки животного. Можно пользоваться любыми невербальными выразительными средствами, но всё, что мы будем делать, - мы будем делать молча. Когда вы найдёте пару, останьтесь рядом, но продолжайте молчать, не переговаривайтесь. Только когда все пары будут образованы, мы проверим, что у нас получилось.

Кто вы? Поделитесь впечатлениями, когда вы находили пару? Испытывали ли вы трудности в общении (невербальном).

В позе и жестах проявляются культурные нормы, усвоенные человеком, а также состояние организма и эмоциональные реакции. Эмоциональное состояние точнее отражается на левой стороне лица, которое контролирует правое полушарие мозга, поэтому лучше садиться слева от собеседника: так легче наблюдать за его реакцией на ваши слова. Наиболее выразительными у человека являются губы и брови, поэтому, когда вам нужно точно понять состояние партнёра по общению, лучше смотреть именно на них.

**Задание 1.** Каждая группа, используя невербальные средства общения (мимика, жесты), передаёт содержание пословиц. Задача другой группы – догадаться, какая это пословица и озвучить её вербально.

Семеро одного не ждут.

Скучен день до вечера, коли делать нечего.

**Задание 2.**

Нужно определить эмоциональное и коммуникативное состояния потенциальных объектов общения (позы, жесты, расположенность к общению), изображённых на картинках.

1. – критическая оценка

2. – «Что вы от меня хотите?»

3. – жест подозрения и недоверия

4. – доверительность, но часто некоторое самодовольство, уверенность в своей непогрешимости, эгоистичность, гордость

5. – защитная стена или фиксированная позиция

6. – сомнение

7. – нервозность

8. – скука.

Вербальные коммуникации между партнёрами – это приём и передача определённой информации посредством речи. Для эффективного общения важно установление контакта, осознание цели приёма и передачи информации, ранжирование её по степени важности, обратная связь.

***Вариант фразы «Нынешнее лето будет очень тёплым». Предложить свой вариант передачи этой мысли, выраженной другими словами. Важно не исказить смысл высказываний.***

- Удалось ли точно передать смысл предложенной фразы?

 Не только от того, что мы говорим, но и от того, как это сказано, зависит успешность состоявшейся беседы, взаимопонимание между детьми и взрослыми, взрослыми и взрослыми. Послушайте народную мудрость.

**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 переживёшь 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 вознаграждён?» - спрашивали они. На что последовал ответ: «Мы оба одинаково истолковали сон. Но всё зависит не только от того, что сказать, но и от того, как сказать».

 Форма и содержание связаны настолько тесно, что очень часто, что сказано, мы воспринимаем именно через призму того, как это сказано. Необходимо развивать умение устанавливать контакт. Обращение по имени, улыбка, зрительный контакт, комплимент – стремитесь расположить собеседника в начале беседы, т.к. основное отношение к Вам закладывается в первые 15 секунд общения. Если люди относятся к другим благожелательно, то они кажутся лучше тех, кто общается без положительного эмоционального заряда.

 Как говорил Дейл Карнеги, имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.

Важно развивать умение вести себя при общении в соответствии с нормами этикета. Так, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему.

Каждый человек выбирает определённую дистанцию с собеседником. Выбор её зависит от взаимоотношений между людьми и их индивидуальных особенностей. Ближе к партнёру стремятся находиться дети, старики, женщины. Отдалённое расстояние предпочитают подростки, люди средних лет, беспокойные, нервные люди.

 Умение слушать является одним из важных составляющих в эффективном взаимодействии людей. Люди склонны слышать только после того, как выслушают их.

**Активное слушание** – это уточнение информации, которую хочет донести собеседник. Активно слушать ребёнка – значит возвращать ему в беседе то, чем он поделился, при этом обозначая его чувства. Активное слушание применяется тогда, когда ребёнок расстроен, обижен, ведет себя агрессивно, переживает боль или страх. Проговаривание чувств ребёнка помогает снять напряжение. Активное слушание неэффективно, когда ребёнок находится в состоянии сильного возбуждения. В такой ситуации нужно просто дать ему выговориться и успокоиться. И здесь оптимальным будет приём пассивного слушания.

 **Пассивное слушание** – выражение собеседнику своего понимания и поддержки. Используются речевые обороты типа: «Да-да», «ну, конечно» и кивание головой. Не стоит отрицать чувства ребёнка высказываниями: «не волнуйся», «Всё будет хорошо», поскольку, если чувства есть, от них не стоит отмахиваться, на них нужно отреагировать.

 **Эмпатическое слушание** позволяет понять состояние собеседника и разделять его. Данная методика применима только при наличии у человека потребности поделиться своими переживаниями. При эмпатическом слушании не дают советов и оценок, не критикуют собеседника, не озвучивают истинные причины его переживаний и поведения. Принятие и отражение чувств: «ты очень расстроен», «в твоих словах я слышу обиду». Эмпатическое слушание помогает наладить контакт между педагогом и ребёнком, установить доверительные отношения.

 В общении с детьми важно использовать элементы телесной терапии, такие как поглаживание перед сном, дружелюбное или ободряющее прикосновение. Можно обнять ребёнка при встрече (особенно это важно для малышей) или взять на руки. Это благоприятно влияет на детей и укрепляет ваши отношения, ведь телесный контакт возможен только при условии взаимного доверия и расположения, ведь телесный контакт возможен только при условии взаимного доверия и расположения. Известный семейный терапевт Вирджиния Сатир рекомендовала обнимать ребёнка несколько раз в день, утверждая, что четыре объятия необходимы каждому для выживания, а для хорошего самочувствия нужно не менее восьми объятий в день не только ребёнку, но и взрослому.

1. Участникам предлагается сформулировать правила общения с ребёнком в определённых ситуациях и заполнить таблицу.

**Золотые правила общения с ребёнком**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критические моменты общения** | **Действия** | **Правило общения** |
| ***Если ребёнок агрессивен*** | 1. Упорядочить систему требований, следить за своими поступками, показывая ребёнку положительный пример.2. Поддерживать дисциплину, выполнять установленные правила.3. Дать ребёнку понять, что его любят таким, какой он есть.4. Направить энергию ребёнка в положительное русло (спорт, рисование, пение).5. Предъявляя требования, учитывать возможности ребёнка, а не свои желания.6. Игнорировать легкие проявления агрессивности, не фиксируя на них внимания окружающих. | «Если на тебя кто-то лает, не надо лаять в ответ» |
| ***Если ребёнок гипердинамичен*** | 1. Не замечать мелких шалостей, сдерживать раздражение, не кричать на ребёнка, т.к. от шума возбуждение усиливается.2. Применять при необходимости физический контакт: взять за руку, погладить по голове, прижать к себе.3. Чтобы уменьшить отвлекающие моменты во время деятельности, желательно сажать ребёнка за первый стол (если он находится в группе).4. Давать возможность во время деятельности подвигаться (например, предложить что-нибудь принести).5. Хвалить за каждое проявление сдержанности, самоконтроля, открыто проявлять свой восторг, если ребёнок довёл какое-то дело до конца. | «Краткость – сестра таланта» |

1. Рефлексивный этап

Необходимо поставить отметки цифрами в каждую графу.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ваше настроение** | **Ваша удовлетворённость формой работы** | **Продуктивность вашего участия в мероприятии** |
|  |  |  |

1 – неудовлетворительно

2 – недостаточно удовлетворительно

3 – удовлетворительно

4 – хорошо

5 – отлично.

 Далее повторяется работа с «лестницей коммуникативного мастерства». Сравниваются начальные и конечные результаты.

 Итак, мы с вами выяснили, что для эффективного общения прежде всего необходимо установление контакта:

- мотивация (если хочу с партнёром только договориться, то делаю это быстро);

- невербальная составляющая: обаяние (взгляд, мимика, поза, жесты, расположение в пространстве);

- вербальная составляющая (речевые знаки).