

## Тренінг «Педагогічне спілкування»

**Мета:** познайомити учасників з видами спілкування і навчити їх прийомами активного слухання; формувати в педагогів навички ефективної взаємодії, довіри та навичок безоцінного спілкування.

**Завдання:**

1. Засвоїти поняття спілкування.
2. Розвивати у педагогів уміння короткої само презентації.
3. Сприяти формуванню позитивної самооцінки й усвідомленню унікальності особистості кожної людини.
4. Формувати уміння працювати в команді.
5. Обговорити якості, уміння необхідні для спілкування.
6. Обговорити сторони спілкування та фактори, що впливають на формування першого враження.

### Хід заняття

#### 1. Знайомство. Вправа «Не хочу хвалитися, але я ...»

Кожен учасник по черзі називає своє ім'я і говорить фразу, що починається зі слів: «Не хочу хвалитися, але я ...». Наприклад: «Не хочу хвалитися, але я добре граю на фортепіано». Необхідно задіяти всіх учасників.



#### 2. Правила роботи групи

Учасники тренінгу створюють правила роботи групи для покращення подальшої роботи.

*Правила:*

- бути позитивним;
- говорити по черзі;
- бути активним;
- слухати і чути кожного;
- толерантно ставитися один до одного;
- бути пунктуальним;

- забезпечувати конфіденційність;
- діяти за принципом «тут і тепер»;
- користуватися «правилом руки».

(додаток 1)

### **3. Повідомлення мети і завдань тренінгу**

### **4. Визначення очікувань від заняття «Чарівна скринька»**

Учасникам роздають різнокольорові стікери. Тренер просить написати на них, чого саме учасники очікують від тренінгу. Після цього кожен учасник зачитує, що він написав, і кладе свій стікер у скриньку.



### **5. Асоціативний ряд до слова «спілкування»**

По вертикалі записується слово

*С – самоповага, сила голосу, сленг*

*П – повага до інших, публічність*

*І – інформація, інтелект, інтонація*

*Л – лояльність*

*К – комунікабельність, компетентність, кмітливість*

*У – уважність, увага*

*В – вихованість, вміння слухати, взаємодія*

*А – активність*

*Н – наміри спілкування*

*Н – настрої, надійність*

*Я – всі ці риси повинні бути у кожного*

(додаток 2)

### **6. Інформаційне повідомлення «Три сторони спілкування»**

Спілкуючись один з одним, ми навіть не замислюємося над тим, скільки факторів і нюансів впливає на процес спілкування. Що ж відбувається? Від того, наприклад, яке перше враження справить на нас враження людина, як ми побудуємо сам обмін інформацією, залежить успіх спілкування.

**У психології говорять про три сторони спілкування:**

**Комунікативну (обмін інформацією між людьми)**

**Перцептивну** (процес сприйняття партнерами один одного під час спілкування й установлення на цій основі взаморозуміння)

**Інтерактивну** (організація взаємодії між людьми, наприклад, необхідно погодити дії, розподілити функції або вплинути на настрій, поведінку, переконання співрозмовника).

(додаток 3)

**Під час спілкування на формування першого враження впливає багато факторів:**

- особистий життєвий багаж (досвід);
- загальна атмосфера спілкування (позитивна або негативна);
- самопрезентація партнерів по спілкуванню.

**Фактори формування першого враження**

### **1. Фактор переваги**

Цей фактор спрацьовує у випадку нерівності партнерів (за соціальним статусом, інтелектом тощо). Помилки нерівності виявляються у тому, що люди схильні систематично переоцінювати різні особистісні властивості тих, хто перевершує їх за якимось значущим параметром.

### **2. Фактор привабливості**

Пов'язана з цим фактором помилка привабливості полягає в тому, що, коли нам подобається зовні, ми схильні до переоцінки її внутрішніх якостей і навпаки.

### **3. Фактор ставлення до нас**

Суть помилки, пов'язаної з цим фактором, полягає в тому, що люди, які ставляться до нас добре, оцінюються нами вище, ніж ті, що ставляться до нас гірше.

Ці три фактори утворюють так званий ефект ореола, який, виявляється в тому, що перше позитивне враження призводить до переоцінки, а негативне – до недооцінки партнерів по спілкуванню. Джерела «ореола» в кожному випадку різні, але на основі переваги, привабливості, ставлення до нас.

(додаток 4)

## **7. Вправа «Якості й уміння, необхідні для спілкування»**

Попередньо формуються групи за певною ознакою. Кожна група протягом 5 хвилин складає список якостей і вмінь людини, що, на його думку, необхідні для ефективного спілкування. Після цього проводиться дискусія, метою якої є складання узагальненого списку якостей (*записується на плакаті*). Кожен член групи може висловити свою думку, надаючи аргументи і приклади. Коли робота над плакатами буде закінчена, тренер пропонує обговорити, наскільки список, складений кожним учасником індивідуально, відрізняється від загального.

## **8. Вправа «Мої позитивні якості»**

Учасники об'єднуються в групи по шість осіб. Кожен учасник на аркуші паперу обводить свою долоню і в середині малюнка пише своє ім'я. Потім він передає свій аркуш по колу наступному учасникові, який на одному з пальців пише позитивну якість тієї людини, ім'я якої зазначене на малюнку. І так робить кожен учасник групи, поки листок не повернеться до хазяїна. Тренер

збирає всі малюнки і зачитує по черзі. Група повинна вгадати, про кого йде мова.



### **Питання для обговорення**

1. Що ви відчували, коли виконували завдання?
2. Чи важко виявляти позитивне в іншій людині? Чому?
3. Для чого ми виконували цю вправу?

### **9. Вправа «Стереотипні окуляри»**

Між двома учасниками розташовують аркуш паперу формату А4 із зображенням цифри «6» так, щоб один з них бачив лише цифру «9», а другий – «6». Вони розігрують діалог із приводу того, що вони бачать, намагаючись переконати партнера у своїй правоті.

**Коментар тренера.** Небажання зрозуміти іншого, упевненість, що ваша думка єдино правильна, невміння зняти свої «стереотипні окуляри» - найкоротший шлях до непорозуміння, а часто і до виникнення конфлікту. Отже, якщо ви прагнете до продуктивного спілкування, необхідно вести себе так, щоб не ображати партнера, поважати точку зору іншого та його особистість, індивідуальні особистості, захоплення тощо. Таке спілкування називається толерантним.





### **10. Вправа «Згода, незгода, оцінка»**

Учасники об'єднуються в три групи. Кожній групі дається картка з варіантом завдання.

- 1. Складіть перелік слів і фраз, за допомогою яких ви висловлюєте згоду.*
- 2. Складіть перелік слів і фраз, за допомогою яких ви висловлюєте незгоду.*
- 3. Складіть перелік слів і фраз, за допомогою яких ви висловлюєте оцінку дій або вчинків іншої людини.*



На виконання завдання дається 5 хвилин. Після цього кожна група демонструє результати своєї роботи.

Після обговорення вивішується плакат з толерантним висловлюванням згоди і незгоди людини з думкою про іншого:



## **ПАМ'ЯТАЙ!**

**Висловити згоду тобі допоможуть такі фрази:**

- Це не викликає заперечень (сумнівів)...
- Я готовий з цим погодитися ...
- Мені близькі ці думки...
- Я поділяю (підтримую) точку зору (думку)...
- Я теж хотів це (про це) сказати ...
- Моя точка зору (позиція) цілком збігається...
- Ніхто і не заперечує...

**Ти не скривдиш іншого, якщо вираження своєї незгоди почнеш зі слів:**

- Мені так не здається...
- Я думаю по-іншому (навпаки)...
- Я дотримуюсь іншої думки...
- У мене інша (протилежна) точка зору...
- Я дозволяю собі не погодитися з вами...
- На жаль, не можу погодитися з вами...
- Мені хотілося б висловити свою незгоду...

(додаток 5)

## **11. Вправа «Бінго»**

Усі учасники одержують аркуші паперу формату А4. Їм необхідно скласти аркуш вертикально навпіл, а потім без ножиць, тільки руками, «вирізати» фігурку «Бінго» - силует людини. Після цього кожен учасник пише на «Бінго» про свою мрію, захоплення, улюблений стиль музики, кулінарну страву і місце відпочинку. (Малюнок показується, який необхідно вирізати) На наступному етапі учасники довільно пересуваються по кімнаті, підходячи один до одного, знаходять і записують на відповідних частинах «Бінго» ім'я тих, з ким у них збіглися одна або кілька позицій.

*Питання для обговорення:*

1. Чи є такі учасники, в яких однаковими виявилися всі позиції?
2. У кого збіглася одна позиція?
3. У кого збіглося кілька позицій?
4. Чи є учасники, в яких усі позиції різні?

5. Про що можемо сказати, аналізуючи цю вправу?

6. Що допомагає людям пізнавати одне одного?

(додаток 6)



### **12. Вправа «Відчуй партнера»**

Тренер повідомляє учасникам, що в процесу якісного спілкування слід відчувати партнера. Для відпрацювання навичок в групі пропонується дана вправа. Учасники утворюють коло.

**Інструкція.** Потрібно якомога швидше всім одночасно «викинути» однакову кількість пальців на обох руках. Виконувати ми будемо це завдання так: я буду рахувати – раз, два, три – і на рахунок «три» всі одночасно «викидають» пальці. Якщо задача не вирішена, ми робимо чергову спробу, поки не вийде.

#### **Питання для обговорення**

1. Що допомагало справитися із завданням, а що спричиняло утруднення?
2. На що ви орієнтувалися, коли приймали рішення викинути ту або іншу кількість пальців?
3. Який можна з цього зробити висновок?

### **13. Вправа «Свічка»**

Учасники стають у коло. Доброволець виходить у середину кола, складає руки на грудях, закриває очі і, не зрушуючи ніг з вихідного положення, «падає» на руки партнерам. Дуже дбайливо учасники «коливають» свого товариша, а він цілком їм довіряє. Домогтися, щоб якнайбільше учасників побувало у ролі свічки.

#### **Рефлексія**

- Що ви відчували перед тим. Як почати «падати»?
- Що відбувалося з вашими відчуттями потім?
- Чому деякі учасники не зважилися вийти в коло?

### **14. Вправа на зняття напруження «Австралійський дощ»**

Учасники стають у коло. Чи знаєте ви, що таке австралійський дощ? Ні? Тоді давайте разом послухаємо, який він. Зараз по колу ланцюжком ви будете передавати мої рухи. Як тільки рухи повернуться до мене, я передам наступні. Стежте уважно!

- **в Австралії піднявся вітер.** (Ведучий тре долоні)

- починає крапати дощ. (клацання пальцями)
- дощ посилюється. (почергове плескання долонями по грудях)
- починається справжня злива. (плескання по стегнах)
- а ось і град, справжня буря (тупіт ногами)
- але що це? Буря стихає. (плескання по стегнах)
- дощ стихає. (плескання долонями)
- рідкі краплі падають на землю. (клацання пальцями)
- тихий шелест вітру. (потирання долонь)
- сонце! (руки догори)



### 15. Підведення підсумків «Мозковий штурм»

Учасники тренінгу розповідають по черзі «Чи справдились їхні сподівання»

### 16. Розповідь «Історія про рай та пекло»

Якось один іудейський мудрець звернувся до Господа з проханням показати йому рай та пекло.

Господь погодився і відвів мудреця до великої кімнати. Посеред неї стояв величезний казан з їжею, а навколо нього ходили і плакали голодні та нещасні люди. Люди страждали, бо не могли поїсти, хоча в руках у них були ложки. Але ручки цих ложок були дуже довгі – довші за руки.

«Так, це справді пекло», - сказав мудрець.

Тоді Господь відвів мудреця до іншої кімнати, що була точнісінько така, як перша. Посеред цієї кімнати стояв такий самий казан з їжею, а люди, які були в кімнаті, тримали точнісінько такі самі ложки. Але люди ці були ситими, щасливими й веселими, бо годували одне одного.

«Та це ж рай!» - вигукнув мудрець.

1. Що відрізняло людей в одній кімнаті від тих, що були в іншій?
2. Що допомогло людям у раю бути щасливими?



**ПАМ'ЯТАЙ!**

**Висловити згоду тобі допоможуть такі фрази:**

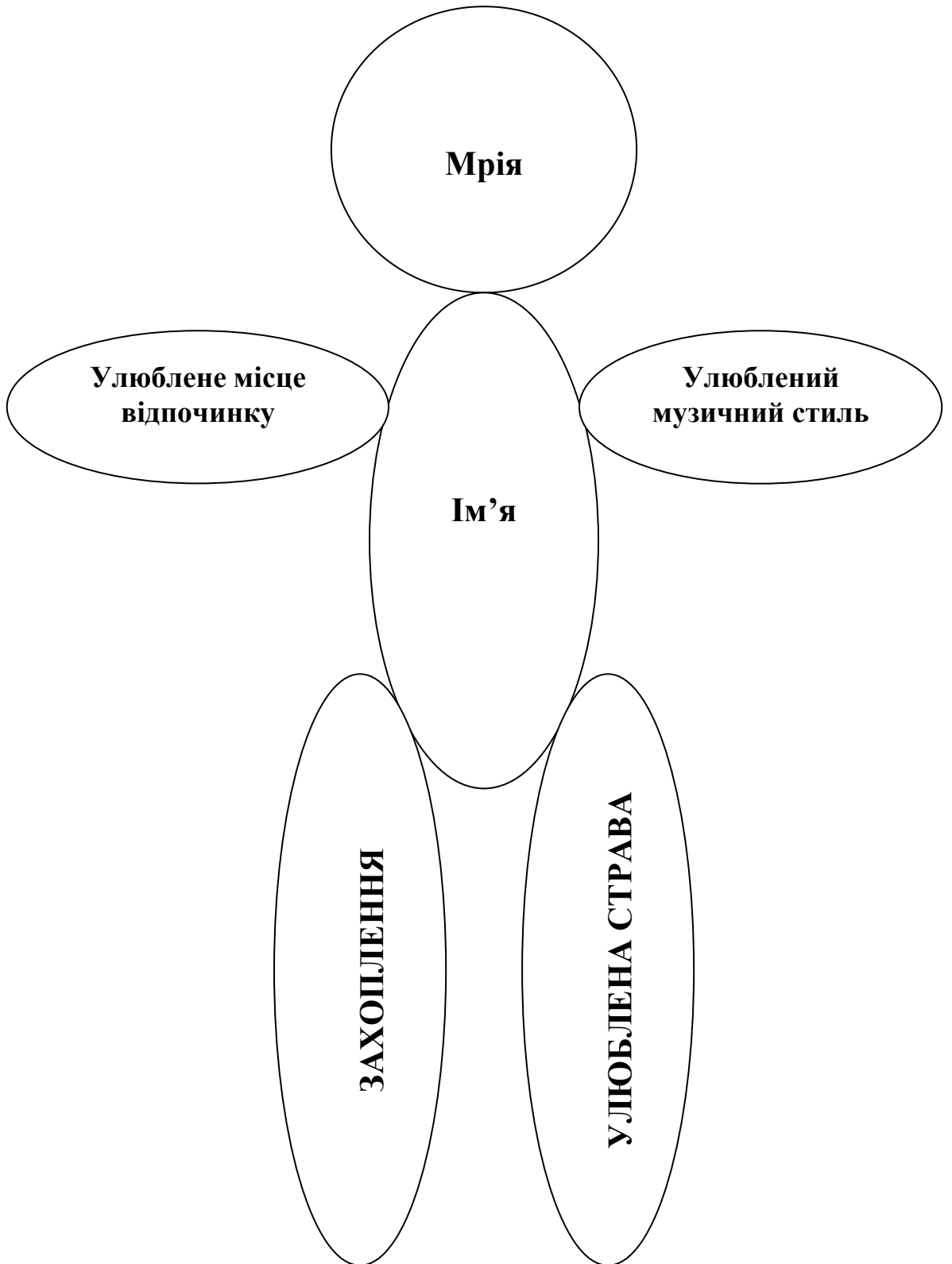
- Це не викликає заперечень (сумнівів)...
- Я готовий з цим погодитися ...
- Мені близькі ці думки...
- Я поділяю (підтримую) точку зору (думку)...
- Я теж хотів це (про це) сказати ...
- Моя точка зору (позиція) цілком збігається...
- Ніхто і не заперечує...

**Ти не скривдиш іншого, якщо вираження своєї незгоди почнеш зі слів:**

- Мені так не здається...
- Я думаю по-іншому (навпаки)...
- Я дотримуюсь іншої думки...
- У мене інша (протилежна) точка зору...
- Я дозволяю собі не погодитися з вами...
- На жаль, не можу погодитися з вами...

**Мені хотілося б висловити свою незгоду...**

**Додаток 6 «Бінго»**



**Тест «Чи вмієте ви спілкуватися?»**

**1. Чи часто до вас звертаються на вулиці сторонні люди?**

- а) так, питають дорогу до того чи іншого закладу, літні люди просять перевести їх через дорогу тощо
- б) рідко, в основному підходять з пропозицією погадати, взяти участь у лотереї або придбати якусь річ
- в) інколи, але я намагаюсь не зупинятися навколо так багато аферистів

**2. Якого стилю спілкування ви дотримуєтесь?**

- а) люблю говорити гучно, емоційно, багато жестикулюю
- б) розмовляю рівним, спокійним голосом, можу для переконливості злегка доторкнутися до співрозмовника рукою
- в) підтримую той стиль спілкування, який оберере протилежна сторона

**3. Чи часто ви посміхаєтесь своєму співрозмовнику?**

- а) інколи
- б) звісно, я ж показую йому свої емоції
- в) ні, я взагалі рідко посміхаюсь

**4. Опинившись у складному становищі, чи будете ви шукати допомоги в інших?**

- а) буду розраховувати тільки на себе
- б) дзвонитиму рідним та знайомим зі скаргами на долю, буду плакаться «в жилетку»
- в) зателефоную до близького друга та спитаю поради

**5. Ви чекаєте на лікаря у довгій черзі. Чим займете час?**

- а) читанням – завжди тримаю для такого випадку книгу або журнал
- б) спробую зав'язати бесіду із сусідами на якусь тему
- в) розпитаю всіх про їхні хвороби й розкажу про свою

**6. Чи любляєте ви ходити в гості?**

- а) залюбки, намагаюсь не бути на свята вдома
- б) люблю як ходити в гості, так і приймати їх у себе
- в) мене ніхто не запрошує

**7. Ви зайняті, а вам телефонує знайомий. Що робитимете?**

- а) вибачуся й пообіцяю передзвонити, коли звільнюся
- б) скажу, що не можу говорити, й покладу слухавку
- в) нічого не вдієш – доведеться підтримати розмову

**8. Ви зустріли знайомого після тривалої розлуки. Про що поведете розмову?**

- а) спершу розповім йому всі свої новини
- б) перекинуся кількома фразами
- в) розпитаю, які зміни сталися в його житті

**9. Чи пам'ятаєте ви дні народження друзів?**

- а) звісно, тримаю список пам'ятних дат на кожен місяць і завжди знайду час, щоб зателефонувати та сказати кілька теплих слів
- б) так, це прекрасний привід для спілкування. Зателефоную та запрошую в гості

в) можу забути, якщо багато роботи

**10. Чи любляете ви тварин?**

а) ні, не розумію людей, які завели кішку або собаку – від них стільки бруду

б) скоріше боюся, бо вони завжди намагаються подряпати або вкусити мене

в) люблю, й вони відповідають взаємністю