**Тренинг для молодых педагогов: «НАВЫКИ ОБЩЕНИЯ».**

**Комплекс упражнений тренинга для молодых педагогов в части «Знакомство».**

**Цель:** научить участников тренинга презентовать себя; больше узнать друг о друге. Оказать помощь в понимании того, что такое убеждение, развивать навыки убедительной речи.

**Продолжительность:** 1 час.

Согласование правил тренинга.

Ожидания от тренинга.

**Ход занятия**

**Упражнение «Давайте познакомимся»** (5 мин.)

Участники тренинга поочередно говорят свое имя и свое жизненное кредо. Все остальные запоминают для того, чтобы потом повторить.

**Упражнение «Будь внимателен» (5 мин.)**

**Ведущий.** Возьмите, пожалуйста, правую руку своего соседа те, которым нравится ваша работа.

- Встаньте, пожалуйста, те, кого не совсем удовлетворяет ваша заработная плата.

- Улыбнитесь, те, кто любит музыку.

- Сожмите кулачок, те, кто уже столкнулся с трудностями в работе.

**Упражнение «Продолжи за мной….» (15 мин.)**

Я счастлива(вый), когда….

Я смущаюсь, когда….

Я огорчаюсь, когда….

Мне нравится, когда….

Никто не знает, что я….

Никак не могу понять, почему я….

Главное, чтобы я хотел изменить в себе….

**Упражнение «Немножко обо мне…» (10 мин.)**

Я считаю, что я… (перечислить свои профессиональные качества)

Мне не достает…, потому, что я…

**Упражнение «Как я провожу урок (занятие)» (10 мин.)**

**Ведущий.** Выбираем участника- педагога. Он начинает урок (занятие), а мы все -непослушные дети. Начинается урок….

**Упражнение «Дар переубеждения»**

Вызываем двух участников, каждому даем коробочку, в одной из них лежит цветной карандаш. Задача для обеих участников- доказать остальным, что именно у него в коробочке лежит цветной карандаш.

**Упражнение «Моя презентация»**

Участники рассказывают о себе по следующему плану:

1. «Как я понимаю свою профессию?»
2. «Что я ценю в самом себе?»
3. «Предметом моей гордости есть…»
4. «Что я могу делать лучше всех?»

После каждого упражнения –рефлексия.

**Упражнение «Комплименты»**

Каждый участник по очереди подает позитивный, искренний знак внимания относительно того педагога, который сидит рядом, и говорит: «Я считаю, что Вы….» (комплименты необходимо озвучивать относительно перечня профессиональных качеств). Участник, которому был адресован этот искренний знак внимания, отвечает: «Спасибо, я тоже считаю, что я….» - и повторяет сказанное. Потом подкрепляет еще одной похвалой в свой адрес: «Кроме того, я хорошо…» (называет профессиональное качество, которое ценит в себе).

- Подымите, пожалуйста правую руку те, кому было приятно получать комплименты.

-Встаньте, пожалуйста, те, кто хотел бы каждый свой день начинать с хорошего настроения.

-Большое Вам спасибо.

**Упражнение «Пожелай и подари» (15 мин.)**

Каждый из участников тренинга должен что-то пожелать группе и сделать подарок (вымышленный).

Рефлексия. Что Вы чувствовали (эмоции) во время выполнения упражнения?

Вывод. Ощущения уверенности или неуверенности зависят от влияния других людей. Часто бывает тяжело принять как критику, так и похвалу.

**Упражнение «Насколько я внимателен»**

Одному из участников предлагается пересадить других, учитывая цвет глаз: от светлого к темному. Но никто не имеет права корректировать его мнение в ходе исполнения упражнения.

Другому предлагается откорректировать сложившуюся комбинацию.

Рефлексия. Легко ли было Вам выполнять это упражнение?

Вывод. Каждый человек имеет свое видение, и эффективность его деятельности зависит от множества факторов, среди которых самую главную роль играет четкое понимание цели своей работы. А для этого необходимы четкие конкретно сформулированные указания.

**Ведущий.** А сейчас мы с Вами попробуем разыграть такие ситуации:

**Ситуация 1.** Навыки активного слушателя (5 мин.)

Перед тем, как войти к руководителю, Вы стучите в дверь, открываете ее, проговаривая: «Добрый день, можно?»

Руководитель: Вообще у меня нету времени, я хотел…(свой вариант). Ну, говорите, только быстро. (И дальше продолжает заниматься своим делом, не смотря на коллегу.)

Рефлексия. Расскажите, какие чувства у Вас возникли. Что Вы прочувствовали? Что их вызвало? Ваши дальнейшие действия.

Вывод. Тяжело общаться с человеком, который тебя не слушает, не слышит и от которого не чувствуешь уважения.

**Ситуация 2.** Навыки общения (10 мин.)

**Ведущий.**- Сейчас мы разыграем ситуацию, которая может произойти в жизни. Пусть три коллеги выйдут за дверь, их задание будет написано на листе бумаги.

Инструкция. Вы долго ждали поезд, устали, замерзли. Вам очень хочется согреться. Вы расстроены. Попросите у проводника чай так, чтобы он не отказал. Чай просить следует по очереди.

С тех, кто остался нужен еще один участник.

Задание. Ви- проводник поезда, через 10 минут заканчивается Ваша смена и необходимо к тому времени написать отчет. Сейчас к Вам зайдут пассажиры, которые хотят чая. Как бы они не просили, Вы должны не дать им чай. Но вдруг Вам захочется, очень сильно и убедительно будут просить, то можете дать.

Рефлексия. Проводник рассказывает, что его побудило пойти навстречу просьбе, а что мешало.

Вывод. Достижению успеха в ситуации способствуют: понимания интересов собеседника и учет их в разговоре; хороший эмоциональный контакт, открытость.

**Рефлексия занятия. Притча «Все в твоих руках»**

**Ведущий.** Какие необходимые профессиональные качества мы сегодня оговаривали?

Наша жизнь, наши желания и мечты тоже в наших руках. Наши профессиональные достояния, умения их действенно и эффективно использовать- это и есть проявление мастерства педагога, руководителя.