

Тренинг психолога для педагогов: «Развитие коммуникативных умений и навыков педагогов»

Педагог-психолог Панина А.С.

24.09.2025г.

Цель тренинга:

Освоение педагогами приемов эффективного общения через игровые методы обучения и технику активного слушания, отработка навыков понимания себя, других людей, а также взаимоотношений между людьми

Ход проведения тренинга психолога для педагогов

I. Приветствие

Вступительное слово психолога.

Цель нашего занятия - тренинга: саморазвитие, попытка овладеть своими скрытыми возможностями. Это освобождение от оков авторитарности, эмоционального холода, блокируя стереотипы в общении с другими.

II. Релаксационное упражнение

Звучит мелодия. Шум моря, далекий крик чайки

Слова психолога: Закройте глаза. Удобно сядьте, положите руки на колени, ладонями вверх. Представьте себе берег моря. Сделайте глубокий выдох, медленный вдох.

Шумит морская волна, успокаивает и убаюкивает. Вы сидите на берегу моря, близко возле воды. Ноги касаются морской воды. Медленно делаете вдох, выдох. Ощущаете приятную прохладу воды. С каждым вдохом вода медленно входит в вас через ступни ног, поднимается вверх по телу до груди. Вашему телу приятно, спокойно. Вы чувствуете себя берегом моря. Вы растворились в песке и вас омывает вода. Вдох - прилив, выдох - отлив. Вам хорошо и приятно. Вы слились с природой.

Правила для участников тренинга:

Конфиденциальность. Каждый морально отвечает за информацию, которую участники сообщают о себе.

Доброжелательное отношение друг к другу.

Искренность. Каждый говорит про свои чувства, мысли, впечатления, которые есть на самом деле.

Присутствующие принимают участие во всем что происходит (чтобы все были на равных условиях).

Безоценочность и не категоричность высказываний.

Принципы «здесь и теперь» - говорить и думать только о том, что происходит в группе, что ты чувствуешь сейчас, не вспоминать прошлый опыт.

III. Слово психолога

Сегодня поговорим о коммуникативных способностях, то есть об умениях и навыках общения с людьми. Коммуникативная компетентность является необходимым условием успешной реализации личности.

IV. Слово психолога. Что такое общение?

Общаясь друг с другом, мы даже не задумываемся над тем, сколько факторов и нюансов влияют на процесс общения. Что же происходит? Мы встречаем человека, воспринимаем его, общаемся и взаимодействуем с ним с помощью языка, жестов. От того, например, какое первое впечатление произведет на нас человек, как мы построим сам обмен информацией, будет зависеть успех общения. Общение помогает взаимодействовать.

V. Рассказ для активизации внимания участников тренинга

История про рай и ад

Как-то один иудейский мудрец обратился к Господу с просьбой показать ему рай и ад. Господь согласился и отвел мудреца в большую комнату, посреди которой стоял огромный котел с едой, а вокруг него ходили и плакали голодные и несчастные люди. Они страдали, ибо не могли поесть, хотя в руках у них были ложки. Но ручки этих ложек были очень длинные - длиннее руки.

«Да, это действительно ад», сказал мудрец. Тогда Господь отвел мудреца в другую комнату, что была точь-в-точь такая, как первая. Посреди этой комнаты стоял такой же котел с едой, а люди, что были в комнате, держали точно такие же ложки. Но эти люди были сыты, счастливы и веселы.

«Да, это же рай!» - воскликнул мудрец.

- Что помогло людям в раю быть счастливыми?

V. Слово психолога

Но часто бывает так, что люди не понимают друг друга. Смотрят на одну и ту же вещь, но видят совсем разное. Недаром, есть такая присказка:

«Два человека смотрят в лужу. Но один в луже видит звезды, отразившиеся в воде, а другой - видит только болото».

И это не удивительно. У каждого из нас свое восприятие, разное развитие психических процессов. Одни люди праворукие, другие – левши. В одних развито лучше левое полушарие головного мозга, в других – правое. Визуалы, аудиторы, кинестеты.

История «Соревнования в лесу»

В лесу проводились соревнования по различным видам спорта (кросс, прыжки в длину и высоту и плавание). Заяц был первым в кроссе, ибо всем известно, как он быстро бежит, но он не умеет плавать. Утка прекрасно плавала, но очень плохо прыгала в высоту. Обезьяна прекрасно прыгала, но тоже не умела плавать, а медведь, как не пытался, так и не смог прыгнуть и преодолеть планку.

- О чем это свидетельствует? Все звери разные, у каждого из них свои свойства, не присущие другим. Нельзя требовать от медведя, чтобы он бежал так быстро, как заяц, прыгать, как обезьяна.

Так же и люди. Каждый человек неповторим, в мире нет двух людей, похожих друг на друга. Каждый человек уникален и имеет как сильные, так и слабые стороны.

Возникает вопрос, как же таким разным людям найти общий язык? Улучшить отношения и избежать конфликтов вам поможет «Золотое правило». Его автор – Иисус Христос.

«Чего только хотите, чтобы делали вам люди, то делайте им и вы».

VII. Слово психолога

А теперь представим диалог тех двух людей, которые смотрели в лужу. только в данной ситуации они будут смотреть на цифру. (вызвать двух воспитателей для диалога). Видимо он будет звучать примерно так:

А – это шесть

Б – нет, это девять

А – да нет, это шестерка

Б – какая это шестерка, когда это девятка

А – это самая настоящая шестерка

Б – ты что-то путаешь. Это настоящая девятка

А – Ты что, не в своем уме? Смотришь и не видишь!

Б – Да нет, это ты слепая, это тебе надо лечиться

- То есть нежелание понять другого, уверенность, что ваша мысль единственно правильная – кратчайший путь к непониманию, а часто и к возникновению конфликта.

VIII. Слово психолога

Иногда люди случайно или умышленно искажают информацию в процессе общения. (в своих корыстных целях, или чтобы навредить другому) Как это происходит мы разберем в следующем упражнении.

Упражнение: «Прием и передача информации»

Предлагается 6 участникам выйти за дверь. Одному участнику зачитывается текст, который затем он передает одному из тех, кто за дверью. И так по очереди.

Вариант текста: «Иван Петрович уехал в 11 часов, не дождавшись вас, очень огорчился, что не смог с вами переговорить лично, и попросил передать вам, что, если он не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько времени он пробудет на совещании в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании будет обсуждаться вопрос о поставке новых компьютеров, которые ничем не хуже импортных. И еще, на совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов должны пройти обследование у психологов, которые будут работать в 20-й комнате с 10 часов утра ежедневно до 2 октября».

Последнему участнику, получившему сообщение, ведущий задает вопрос: «, ты только что получил сообщение. Скажи, пожалуйста, что ты будешь делать после того, как получил информацию?»

Была ли информация передана точно?

Почему информация искажалась?

При приеме информации происходит структурирование содержания, которое предполагает последовательное выделение всех прозвучавших идей, а затем их ранжирование по степени важности. В частности, безусловно важной является информация, которая требует от получателя каких-то срочных практических действий. Однако очень часто мы проводим ранжирование идей до того, как выделили все полученные, что приводит к субъективным преобразованиям информации и ошибкам. Таким как: а) утрата, б) искажение, в) дополнение.

Чувствовали ли вы ответственность за достоверность информации?

К чему может привести такая ситуация в реальной жизни?

IX. Слово психолога

Очень часто общение между людьми происходит через амбиции, надменность взглядов. Вы сейчас убедитесь в этом.

Упражнение «Выше – ниже»

Встаньте, пожалуйста, по кругу. Сейчас я предлагаю немного подвигаться. Сначала представьте себе, что Вы правители народа над всеми людьми, что вы гораздо умнее, привлекательнее других, другие даже не достойны Вашего внимания.

Почувствуйте, что происходит с Вашим телом, лицом, настроением, когда Вы это представляете? Походите в этом состоянии.

А теперь представьте себе, что Вы худший человек в этой комнате, неуспешный, бедный, и т.п. Как теперь меняется Ваше настроение? Положение тела, отношение к другим? Походите в этом состоянии.

А теперь представьте себя равным среди равных, каждый и Вы – уникальная личность, достойная уважения и внимания.

Как вы себя чувствуете теперь?

Что вы чувствовали во время выполнения этого упражнения?

В каком состоянии было самое неприятное находиться?

В каком именно комфортно? Почему?

X. Заключительное слово психолога

Ведите себя согласно «Золотого правила» в любых ситуациях – это залог успеха ваших взаимоотношений.

Воспринимайте человека положительно, с любовью.

Уважайте права других людей.

Стройте ваши отношения на взаимном доверии.

Проявляйте терпение, сдержанность.

Умейте прощать.

Адаптируйте свое поведение к нуждам окружающих.

Говорите так, чтобы вас слышали.

Слушай так, чтобы понять, о чем идет речь.

Упражнение: «Пожелание»

Бросаем мяч друг другу и высказываем пожелания.

Как воспринимаются пожелания? Какое у Вас настроение?

Итог занятия