

муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение
детский сад «Алёнушка» г. Волгодонска

Конспект
семинара с элементами тренинга
«Услышь меня!»

г. Волгодонск
2019год

Ход занятия:

Цель:

- познакомить родителей с особенностями общения, техникой активного слушания;
- дать участникам возможность закрепить полученные знания в упражнениях.

Игра «Комплимент»

Цели: способствовать установлению контакта между родителями; сформировать у них положительный настрой.

Родители сидят в кругу, передавая друг другу букет цветов, говорят комплимент.

Обсуждение «Как мы слышим друг друга?»

Цель: предоставить родителям возможность задуматься об особенностях общения, о трудностях, возникающих при передаче информации.

Инструкция: Родители сидят в кругу, по очереди высказывают свое мнение о значении общения, о том, всегда ли нам удается донести до собеседника свою мысль и понять его правильно; делятся своими наблюдениями, рассказывают о своих успехах и неудачах в общении.

Игровой тест «Определение уровня коммуникабельности»

Цели:

- в игровой форме дать родителям возможность поразмышлять об особенностях своего общения;
- определить уровень их коммуникабельности.

Инструкция. Вначале ведущий предупреждает участников, что тест игровой. Им раздаются листочки, на которых следует записать ответы на вопросы. По окончании опроса ведущий зачитывает интерпретацию результатов. При желании результаты можно обсудить.

Отвечать на вопросы нужно, используя три варианта ответов – «да», «иногда» или «нет».

1. Вам предстоит деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание колей?
2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже совсем невмоготу?
3. Вызывает ли у Вас смятение или неудовольствие поручение выступать с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании?
4. Вам предстоит выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, что бы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться переживанием с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-либо вопрос)?
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть Вам 100 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В кафе или в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассержено отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочтете ли Вы отказаться от своего намерения, нежели встать в хвост очереди и томиться в ожидании?
12. Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтной ситуации?
13. У Вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведения литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений Вы не приемлете. Это так?
14. Услышав где-либо в «кулуарах» явно ошибочную точку зрения по хорошо

известному Вам вопросу, предпочтете ли Вы промолчать?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или

ином сложном вопросе или учебной теме?

16. Свою точку зрения (мнение, оценку) Вы излагаете охотнее в письменной форме или в устной?

Ключ к тесту

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

Интерпретация результатов

30- 32 очка. Вы явно некоммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше всего 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, и потому у Вас, наверное, 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 эту особенность характера. Разве не бывает так, что при какой – либо сильной увлеченности Вы вдруг приобретаете полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19-24 очка. Вы в известной степени общительны и в знакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают и все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки устранимы.

14 -18 очков. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без запальчивости. Без

неприятных ожиданий 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 у окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми, никому не отказываете в просьбе, хотя не всегда можете ее выполнить. Бывает, вспылите, но очень быстро отходите. Чего Вам не достает, 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. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас 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 довести его до конца. По этой причине руководитель и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнением. Задумайтесь над этими фактами!

3 очка и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, вмешиваетесь в дела, которые к Вам не имеют никакого отношения, беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов. Вам необходимо заняться самовоспитанием.

Игра «Почётный караул»

Цель: способствовать сплочению группы, настроить участников на дальнейшую работу.

На полу разложен ковер, в центре которого лежат надутые воздушные шары. Ведущий предлагает участникам встать вокруг парашюта и одновременно

поднять его правой рукой. При этом надо следить, чтобы ни один шарик не упал с парашюта.

Далее ведущий начинает давать различные задания: В максимально быстром темпе передавать свободной рукой друг другу мяч и т.п. Затем задание усложняется. В левую руку участники берут длинную веревку и для передачи мяча теперь необходимо эту веревку отпустить, при этом на пол не должны упасть ни веревка, ни шарики.

Уровень сплоченности группы определяется количеством упавших шариков.

Обсуждение. Участники делятся своими впечатлениями: какие факторы способствовали выполнению задания, а какие – мешали; какие жизненные ситуации напоминает модель игры. Ведущий подчеркивает необходимость уметь услышать пожелание, предложение другого.

Упражнение «Марфуша»

Цель: заинтересовать участников в получении дальнейшей информации о фильтрах слушания.

Инструкция. Четыре-пять человек покидают аудиторию. Ведущий зачитывает

текст (см. ниже). Затем приглашается один из ушедших, кто-либо из присутствующих передает ему содержание текста. Далее приглашается следующий и первый вошедший пересказывает ему текст. Ситуация повторяется несколько раз, сколько участников вышли из аудитории.

Обсуждение. Ведущий предлагает участникам ответить на следующие вопросы:

- Можно было бы повысить эффективность запоминания?
- Что надо было бы изменить в инструкции?
- Что мешало слушать более внимательно?
- Какие моменты запомнились лучше и почему?

Тексты для упражнения «Марфуша»

Федор Петрович очень занятой человек. Каждое утро он встает в 6 часов и едет на троллейбусе в сторону работы, через химкомбинат. Бухгалтер Анна

Николаевна к его приходу вытирает пыль и кладет ключи от сейфа в третий ящик снизу. Затем проветривает помещение и рабочий день начинается. Вместе они работают уже 20 лет.

Мини-лекция «Фильтры слушания»

Цель: познакомить родителей с причинами неэффективного слушания в процессе общения и с техниками активного слушания.

Случалось ли вам в разговоре сталкиваться с непониманием? Вы что – то подробно рассказываете, стараясь нарисовать полную картину событий, чтобы собеседник вас понял, посмотрел на ситуацию с вашей точки зрения. Он внимательно слушает, кивает, поддакивает, а потом делает совершенно неправильный вывод о том, что с вами происходило. Вы оказываетесь в тупике, не понимая, почему так происходит и что еще можно сделать, чтобы собеседник вас понял.

Один из самых важных, но и самых сложных моментов в процессе общения – умение слушать собеседника. Оно помогает человеку понять самого себя, позволяет не только реагировать на ситуацию автоматически, но и отбирать, накапливать информацию. Когда говорящий видит, что его внимательно слушают, он понимает: его ценят, с ним считаются. Умение слушать как метод восприятия информации и средство взаимопонимания используется людьми гораздо чаще, чем другие аспекты общения. Так, например, на письмо отводится 9 % времени, на чтение – 16%, на говорение – 35%, а на слушание – 40%. Как это ни странно, но мы часто слышим, но не слушаем говорящего, т.е.

происходит бессознательное игнорирование усилий, направленных на овладение техникой активного, внимательного, понимающего слушания.

Чтобы научиться слушать эффективно, требуется много усилий, но потом это позволяет избежать неправильного восприятия или недопонимания.

Иногда, слушая человека, мы сопереживаем, иногда мы слышим слова, но на самом деле не слушаем, а иногда можем и отключиться на время. На процесс слушания влияют наши воспоминания, ценности, убеждения, интересы,

ожидания, сильные чувства, установки, предположения, прошлый опыт, окружение, предрассудки. Все они вместе взятые и каждый по отдельности выполняет роль своеобразных фильтров слушания (рис. 5)

Примеры фильтров:

- Я тебе не верю!

- Сколько бы ты не рассказывал, ни клялся, что это правда, я знаю – ты лжешь

или в лучшем случае слегка привираешь. Давай, давай, мели, Емеля, - твоя неделя!

- У меня лучше!

- Да