

Приветствие.

Здравствуйте. Меня зовут Наталья. Я клинический психолог, коуч-игротерапевт. Выбор профессии это шаг, который во многом определяет судьбу. Меня профессия выбрала сама еще в детстве, когда маленькая играла в школу, учила, помогала и поддерживала друзей. Сейчас продолжаю свой профессиональный путь. Есть опыт реализации проектов. Провожу занятия с детьми, организую детско-родительские консультации, помогаю родителям научиться общаться с детьми без конфликтов на доверии и принятии. Клиентам помогаю исследовать, осознать и пересмотреть свои внутренние и внешние ресурсы, стать увереннее, научиться преодолевать жизненные трудности. В работе использую полимодальный подход. Большинство клиентов отмечают результат уже со 2 сессии. Результаты клиентов, положительные отзывы и постоянное обучение позволяют освежать знания и делать сессии интереснее и насыщеннее. Приглашаю Вас поисследовать причины возникновения сложностей, способы которые помогут вам понять себя, справиться и улучшить качество взаимоотношений с миром. Могу спросить? Что я сейчас сделала? Сегодня наша встреча о Мы поработаем с темой «Мастерство общения»

Как презентовать себя?

Чтобы качественно презентовать себя для этого нужен- голос –речь -Убедительная речь --уверенное состояние.

И ответить на 4 вопроса:

Кто вы?

Чем занимаетесь?

Почему вы лучший в том, что делаете? Ваши преимущества, ваш опыт, ваши взгляды все то, что подчеркивает силу вашей презентации

Побуждение к действию.

-Есть желающие без подготовки попробовать презентовать себя?

Самодиагноз

Сразу можем установить, насколько вы закомплексованы. Предлагаю шуточный, но, безошибочный тест, он хорошо в самодиагностике.

Сосредоточьтесь на внутренних ощущениях и представьте: в аудитории ваша учебная группа или класс, все ждут начала занятия. Какие из нижеперечисленных действий вы смогли бы выполнить в этот момент? Действие, первым вызвавшее вашу улыбку или смущение, запомните.

А. Пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах, изучающе посмотрев в глаза каждому.

Затем встать перед группой и неестественно громко крикнуть: "Здравствуйте, друзья!"

Б. Приветственно помахивая рукой (как президент), также пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах, изучающе посмотрев в глаза каждому. Затем встать перед группой и громко, властно крикнуть: "А вы зачем сюда пришли? Ну-ка все вон отсюда!"

В. Приветственно и радостно помахивая двумя поднятыми вверх руками (как футболист), также пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах, изучающе посмотрев в глаза каждому. Затем встать перед группой и горячо, громко сказать: "Дорогие друзья! Вы даже не представляете, как я вас всех люблю!"

Г. Сжав кулаки на уровне груди и напряженно всматриваясь в глаза каждому (как боксер), пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах. Затем встать перед группой и с презрением, тяжелой ненавистью громко сказать: "Негодяи! Как же я вас всех ненавижу! Убил бы на месте!"

Д. Постоять перед первыми рядами пять-десять секунд, пристально посмотрев в глаза каждому из сидящих непосредственно перед вами. Затем громко сказать: "А сейчас я вам станцюю! Или спою!" И молча, сосредоточенно исполнить какой-либо танец или спеть.

Е. Постоять также перед первыми рядами пять-десять секунд, пристально посмотрев в глаза каждому из сидящих непосредственно перед вами. После чего два-три раза присесть, повернуться кругом на одной ноге и громко пропеть: "Ку-ка-ре-ку!" или "Я сошел с ума!". Затем вновь посмотреть в глаза сидящим на первых рядах и оценить произведенное впечатление.

Ну что? На каком действии вы споткнулись, улыбнулись или засмутились? Другими словами, ваш внутренний барьер не дал бы его исполнить? Это и есть степень вашей закомплексованности в общении. Сделайте из этого практические выводы:

* если не можете выполнить самые первые действия, значит, у вас сильнейшая закомплексованность в общении и, чтобы преодолеть ее, необходимо использовать аутотренинг несколько раз.

* если не можете выполнить только средние действия, значит, у вас закомплексованность в общении в норме, как у большинства людей и, чтобы преодолеть ее, достаточно один раз усердно отработать всю программу аутотренинга;

* если не можете выполнить самые последние действия, значит, у вас закомплексованность в общении слабая и, чтобы совсем от нее избавиться, больше сосредоточьтесь на сложных упражнениях аутотренинга во второй части программы;

* если вы сможете выполнить все действия, причем не только мысленно, но и в аудитории, значит, вы человек без комплексов и тогда аутотренинг вам вряд ли нужен.

Ход упражнения

Представьте себе: пришли вы в гости, а хозяева дают вам полистать фотоальбом.

Рассматривать его будем очень внимательно. Вглядываемся в лица, запоминаем движения...

Начнем с ведущего! Я встаю, называю свое имя и делаю любое (желательно не очень сложное) движение. Сосед слева от меня открывает первую страницу фотоальбома, а там — моя фотография. Теперь ему придется сперва повторить мое имя в сочетании с моим же простым движением, а уж потом добавить в альбом свою собственную фотографию. Какую? Совершенно верно: встать, назвать свое имя и (8:) выполнить одно несложное движение, какое ему захочется. Так и будем перелистывать альбом, начиная каждый раз с фотографии ведущего (имя+движение), а затем добавляя портреты все новых и новых участников.

Только от нашей собранности и внимательности зависит, сколько снимков вместит наш альбом!

Завершение: обсуждение упражнения.

Участники рассказывают о том, что порадовало их в игре, что огорчило. Какова была атмосфера в группе в ходе игры?

- Почему для человека так важен звук собственного имени?

- Как вы выбирали себе движение: исходя из его простоты или ориентируясь на максимальное выражение собственной индивидуальности? Чьи движения вам запомнились и почему?

Уверенность в себе, умение общаться, умение принимать точку зрения собеседника и при этом не чувствовать обиду, вину. Развивать в себе навыки 21 века. Дети дошкольники доверяют нам, хотят чувствовать безопасность и поддержку.

Быть воспитателем это значит постоянно развивать свой эмоциональный интеллект для того, чтобы в дальнейшем научить детей новым навыкам для успешной адаптации и социализации.

это уверенность себе и умение презентовать себя в обществе, как навык в 21 веке- коммуникация, критичность.

Если будем говорить об уверенности, то хочется вспомнить на что мы имеем право.

Право Первое

Вы имеете право судить о собственном поведении, мыслях, эмоциях и брать ответственность за их последствия на себя.

Право Второе:

Вы имеете право не оправдываться и не извиняться за свое поведение.

Право Третье:

Вы имеете право решать, должны ли вы брать на себя ответственность за чужие проблемы (есть ли вам дело до чужих проблем).

Право Четвёртое:

Вы имеете право передумать, изменить свое мнение

Право Пятое:

Вы имеете право делать ошибки и отвечать за них.

Право Шестое:

Вы имеете право сказать: «Я не знаю».

Право Седьмое:

Вы имеете право не зависеть от того, как к вам относятся другие.

Право Восьмое:

Вы имеете право быть нелогичным в принятии решений.

Право Девятое:

Вы имеете право сказать: «Я не понимаю».

Право Десятое:

Вы имеете право сказать: «Мне наплевать...», «Меня не волнует...», «Меня не интересует...»

Самораскрытие

Способ Самораскрытия при общении подразумевает, что вы должны признаться и в том, что вам не нравится, что вас беспокоит, чего вы не знаете, чего боитесь и т. д.

Язык тела — жесты, позы, выражение лица — иногда бывает красноречивее всяких слов. Нередко люди говорят одно, а весь их вид свидетельствует о совершенно другом. Если вы в разговоре проявляете беспокойство, общение не будет иметь желаемого результата. То же получится, если вы не можете при разговоре смотреть собеседнику в глаза.

Предлагаю вам упражнение. Оно выполняется в паре. Партнеры садятся напротив друг друга на расстоянии 1,5—2 метров, и я говорю им:

-«Один из вас будет смотреть другому в глаза и говорить, на что смотрит его партнер. Если он,

например, смотрит на ваши ноги, вы об этом сообщаете. Теперь он смотрит на ваш нос, потом на подбородок, шею, кадык, воротник, грудь и так далее. При этом он должен улавливать момент, когда вы отвлекаетесь и не смотрите ему в глаза.

-Может кто-нибудь из вас сказать, как легче определить, что вам не смотрят в глаза: когда глаза партнера движутся или когда они неподвижны?

-Насколько беспокоило вас чувствовать себя, когда смотрите ему в глаза?

-Теперь представьте себе, что у вас имеется «Термометр страха». Он имеет шкалу до 100 градусов. Ноль означает, что вы настолько расслаблены, что готовы уснуть, а 100 градусов — вы в совершенной панике. Запомните уровень своего беспокойства и сравните потом, как вы будете чувствовать себя, когда мы закончим упражнение. Теперь я хочу, чтобы вы оба смотрели туда, куда я вам скажу. Я хочу, чтобы вы медленно поднимали взгляд от ботинок партнера до его носа, задерживая взгляд на каждой из частей его тела на секунд.

Начали: правая ступня — левая ступня — правое колено — левая лодыжка — правое колено — пупок — левое колено — правая икра — левое бедро — пупок — правый локоть — грудь — левое плечо — пупок — левый локоть — правое плечо — шея — левое плечо — макушка — левое ухо — подбородок — правое ухо — волосы — левое ухо — рот — правое ухо — лоб — левая щека — правое ухо — нос — левое ухо — правая щека — левая бровь — нос — правая бровь — переносица — левый глаз — нос — правый глаз — левый глаз — нос — лоб — правый глаз — левый глаз — правый глаз — оба глаза — не отводите взгляда в течение минуты».

Пойми меня!

Цели:

- тренировка в приобретении важнейших качеств хорошего собеседника: концентрация внимания на партнере, наблюдение за его речевой экспрессией, жестами и мимикой;
- практическое обучение толкованию невербального языка общения.

Размер группы: нет ограничений. *Ресурсы:* беруши и широкая резинка или платок, две повязки.

Время: 20-40 мин.

Ход упражнения

Вся команда разбивается на тройки. Один человек из каждой тройки получает две повязки, которыми в ходе игры он воспользуется, чтобы завязать себе глаза и рот. Второй участник получает беруши и повязку: в ходе игры он затыкает себе уши и завязывает рот. Третий игрок получает беруши и широкую резинку, которой он перехватит свои руки, чтобы в ходе упражнения не пользоваться ими (вместо резинки можно просто связать кисти рук вместе с помощью платка). Раздавая реквизит для игры, тренер определяет коммуникативные возможности участников.

Первый — ничего не видит и не разговаривает. Он может лишь слышать и жестикулировать. Второй — ничего не слышит. Кроме этого, ему запрещено говорить; его коммуникационные каналы — зрение и жестикуляция. Третий в своем общении с партнерами имеет возможность говорить и видеть, но не может жестикулировать, а также ничего не слышит.

Отсечение коммуникационных каналов тем не менее не означает, что тройка просидит в тишине и спокойствии. Напротив, каждому из игроков придется проявить недюжинную активность, фантазию и энергию, чтобы при всех физических ограничениях общения договориться:

- о том, на какой фильм они пойдут после тренинга;
- в каком месте они назначат встречу до похода в кинотеатр;
- какой подарок они купят общему другу на его день рождения;
- какое блюдо каждый из них приготовит на вечеринку, которую компания организует в складчину.

Упражнение это непростое, но очень эффективное и веселое. Важно только, чтобы тренер постоянно был в курсе развивающихся в малых группах событий и жестко контролировал соблюдение всех ограничений, наложенных на игроков. Поначалу участники могут путаться, но затем использование реквизита поможет им преодолеть проблемы и сконцентрироваться как на коммуникационной задаче, так и на самоконтроле.