

КОМУНІКАТИВНА АТАКА

ЯК ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП

ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ



(СЕМІНАР-ТРЕНІНГ ДЛЯ ВЧИТЕЛІВ)

Мета тренінгу: опанування педагогами прийомів ефективного спілкування через ігрові методи навчання й техніку активного слухання.

Завдання тренінгу:

- розширення можливостей встановлення контакту в різних ситуаціях спілкування;
- відпрацювання навичок розуміння себе, інших людей, а також взаємин між людьми;
- набуття навичок активного слухання;
- активізація процесу самопізнання й самоактуалізації;
- розширення діапазону творчих здібностей;

Хід проведення тренінгу

I. Привітання

Вправа «Луна»

Ведучий

- Доброго дня всім присутнім!
 - Вітаю молодих спеціалістів!
 - Гарного настрою всім, кому за 50!
 - Привіт моїм ровесникам!
 - Чудового дня всім іншим!
 - Доброго здоров'я тим, хто викладає у перших класах!
 - Мої вітання вчителям 2-4 класів!
 - Всього найкращого всім, хто налаштований на співпрацю у нашій групі!
- (Учасники, до яких звертається ведучий, повторюють луною слова привітання)*

II. Знайомство

Вправа «Наша група – це...»

Ведучий

Пропоную розділитися на пари, визначити найважливішу з чеснот вашого напарника. *(Учасники тренінгу дописують позитивні риси характеру*

на бейджах напарників). Представте кожного з членів групи, використовуючи метод незакінченого речення: «Наша група – це ...»

Вправа «Соняшник»

Ведучий

СОНЯШНИК - чи не найсильніший серед квітів... він знайшов своє місце під Сонцем. І не міг не знайти, бо постійно орієнтується на небесне Світило - повертає за ним свою схожу на Сонце голову. Тож Сонце його не засліплює, а це означає, що він не боїться осліпнути від успіхів чи досягнень...

Станьте широким колом. Відчуйте, що поступово перетворились у єдину групу і стали близькими одне одному. Зробіть коло вузьким, станьте щільно один до одного й покладіть руки на плечі своїм сусідам...

Уявіть, що ви – це квітка соняшника, яка повільно гойдається від подиху вітру. Заплющіть очі, починайте повільно гойдатися: спочатку вліво, потім – вправо ...

Розплющіть очі, подивіться один на одного... Наш соняшник уже зовсім зрілий, а ви – маленькі його зернятка. Ви маєте в собі енергію цієї квітки. Скажіть собі: «Я наповнений силою, в мене є енергія для росту і розвитку. Я буду успішним !»

III. Очікування

Ведучий

Як казав Т. Рузвельт, найголовніша формула успіху - вміння спілкуватися з людьми .

Тема сьогоденного заняття - Педагогічне спілкування: розвиток комунікативних умінь учнів та вчителів. Комунікативна атака

Зазираючи до скриньки-словничка, дізнаємося про поняття, які допоможуть нам опрацювати дану тему.

Вправа «Моє слово»

(З допомогою гри «Вітер дме на ...» учасники отримують картки зі словами: спілкування, педагогічне спілкування, комунікація, вербальна комунікація, невербальна комунікація, комунікативна атака, інтроверт, екстраверт. Ведучий зачитує визначення кожного з понять, учасники повинні визначити «своє слово» та закріпити його на дошці поруч з відповідним значенням).

Словничок

Спілкування – взаємодія людей із метою обміну інформацією, емоційного впливу, регуляції.

Педагогічне спілкування - це професійне спілкування учителя з учнями спрямоване на створення сприятливого психологічного клімату.

Комунікація – обмін інформацією, думками, почуттями.

Вербальна комунікація – мовленнєва взаємодія.

Невербальна комунікація – взаємодія за допомогою міміки, жестів, рухів.

Комунікативна атака - своєрідна боротьба за ініціативу у спілкуванні.

Інтроверт – розсудлива, скромна, усамітнена людина.

Екстраверт – діяльна, відкрита людина, яка легко контактує з оточуючими.

IV. Основна частина

1. Теоретична частина

Ведучий

Терміни «Екстраверт» та «інтроверт» відомі давно. Це абсолютно протилежні типи особистості. Вважається, що у кожної людини є риси обох типів, але переважає якийсь один.

Екстраверт – людина, яка любить спілкуватися. У нього багатий внутрішній світ, але вона не надто звертає на нього уваги, а тільки якщо це необхідно задля досягнення якоїсь мети. Такій людині подобається увага з боку оточуючих. Він легко заводить знайомства, активний, часто виступає

перед публікою. Привітний, має багато друзів. Така людина може бути чудовим артистом, тамадою, політиком або чиновником.

Інтроверт – людина замкнена в собі. За необхідності вона може спілкуватися з людьми, але рівно стільки, наскільки це необхідно. Як правило, інтроверти стримані, завжди тримають свої емоції під контролем. Рідко заводять знайомства, але якщо стають комусь другом, то надійним і на все життя. Ніколи не міняють свою думку, не піддаються чужому впливу. Практично не порушують норм суспільної поведінки. З них виходять гарні вчені, дослідники, письменники.

Методика для виявлення типологічних особливостей особистості запропонована К. Юнгом.

На кожне питання є 2 варіанти відповіді, необхідно вибрати відповідь, що підходить вам більше, і поставити букву, що позначає цю відповідь.

1. Що вам до вподоби:

- а) декілька близьких друзів;
- б) велика компанію товаришів.

2. Які книги ви бажаєте читати:

- а) із цікавим сюжетом;
- б) з розкриттям переживань героїв.

3. Що ви скоріше можете допустити в розмові:

- а) запізнення;
- б) помилки.

4. Якщо ви робите дурний вчинок, то:

- а) гостро переживаєте;
- б) гострих переживань немає.

5. Як ви сходитеся з людьми:

- а) швидко, легко;
- б) повільно, обережно.

6. Чи вважаєте ви себе уразливим:

а) так;

б) ні.

7. Чи схильні ви реготати, сміятися від душі:

а) так;

б) ні.

8. Чи вважаєте ви себе:

а) мовчазним;

б) говірким.

9. Чи відверті ви або потайливі:

а) відвертий;

б) потайливий.

10. Чи любите ви займатися аналізом своїх переживань:

а) так;

б) ні.

11. Перебуваючи в суспільстві, ви скоріше будете:

а) говорити:

б) слухати.

12. Чи часто ви переживаєте невдоволення собою:

а) так;

б) ні.

13. Чи любите ви що-небудь організовувати?

а) так;

б) ні.

14. Хотілося б вам вести інтимний щоденник:

а) так;

б) ні.

15. Чи швидко ви переходите від рішення до виконання:

а) так;

б) ні.

16. Чи легко змінюється ваш настрій:

- а) так;
- б) ні.

17. Чи любите ви переконувати інших, нав'язувати свої погляди:

- а) так;
- б) ні.

18. Ваші рухи:

- а) швидкі;
- б) уповільнені.

19. Ви сильно турбуєтесь про можливі неприємності:

- а) часто;
- б) рідко.

20. У скрутних випадках:

- а) поспішаєте звернутися по допомогу до інших;
- б) не любите звертатися.

Результати тесту

Показники екстраверсії: 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6б, 7а, 8б, 9а, 10б, 11а, 12б, 13а, 14б, 15а, 16а, 17а, 18а, 19б, 20а.

Кількість відповідей підрахувати та помножити на 5.

Бали: 0-35 - інтроверсія; 36-65 - амброверсія; 66-100 - екстраверсія.

Екстраверти легкі в спілкуванні, мають тенденцію до лідерства, люблять бути в центрі уваги, легко зав'язують контакти, імпульсивні, відкриті, контактні, серед контактів можуть бути й корисні; судять про людей за зовнішністю, не заглядають усередину; холерики, сангвініки.

Інтроверти спрямовані на світ власних переживань, малоконтактні, мовчазні, важко заводять нові знайомства, не люблять ризикувати, переживають розрив старих зв'язків; флегматики, меланхоліки.

Насправді, не має значення, хто ти – інтроверт чи екстраверт. Це не вирок. Знаючи про позитивні якості свого психологічного типу, можна цілеспрямовано їх розкрити і досягти успіху в будь-якій справі. До того ж кожна людина, як інтроверт, так і екстраверт, може вільно спілкуватися з усіма, якщо володіє комунікативними вміннями і навичками.

Сьогодні ми навчимося професійно мислити і завойовувати увагу аудиторії своїм професійно-лексичним запасом; перевіримо, чи вміємо ми оновлено сприймати навчальний матеріал; чи володіємо технікою педагогічно доцільного переживання, а також емоційним самопочуттям на різних етапах спілкування; чи вміємо орієнтуватися в часі та умовах спілкування.

Для того, щоб навчитися професійного спілкування, треба чітко уявляти структуру цього процесу, знати, які вміння забезпечують його здійснення, яким чином можна удосконалювати виховний вплив на дітей.

За В. Кан-Каликом, є чотири етапи комунікації, що становлять **структуру педагогічної взаємодії:**

1. Моделювання педагогом майбутнього спілкування (прогностичний)
2. Початковий етап спілкування
3. Керування спілкуванням
4. Аналіз спілкування

Стосовно кожного етапу педагог має дотримуватися певних правил, які оптимізують взаємодію:

-формування почуття «ми», демонстрація спільності поглядів, що усуває соціальні бар'єри, протиставлення і об'єднує для досягнення спільної мети;

- встановлення особистісного контакту, щоб кожний учень відчував зверненість саме до нього. Це реалізують і мовними засобами (найчастіше називаємо учня на ім'я, повторюємо вдало висловлене ним міркування), і невербально (візуальний контакт);

-демонстрація власного ставлення, що виявляється в тому, як ми посміхаємося (відкрито, невимушене чи скептично), з якою інтонацією говоримо (дружньо, сухо, тиснучи на учня), як експресивно забарвлені наші рухи (спокійні, стримані чи зневажливі, нервові), яку обрали дистанцію (довіри чи конфронтації);

-показ яскравих цілей спільної діяльності — накреслення спільного «ми» у майбутньому, що демонструє зацікавленість у співрозмовникові.

Отже, слід знати *вимоги до кожного етапу*.

1) Моделювання педагогом ситуації спілкування – прогностичний етап. Вимоги: знати аудиторію, прогнозувати та планувати динаміку роботи, варіанти впливу.

2) Початковий етап спілкування – комунікативна атака. Вимоги: динамічна дія, самопрезентація, рефлексія, емпатія, засоби продуктивного спілкування.

3) Управління спілкуванням, корекція впливу. Вимоги: керівна роль педагога, корекція впливу з поправкою на реальні умови, наявність педагогічного такту.

4) Аналіз системи спілкування і моделювання наступної діяльності. Вимоги: співвідношення мети, засобів та отриманого результату.

Педагогічне спілкування має сприяти тому, щоб,

- по-перше, ініціювати активність учня, оскільки тільки активна особистість здатна пізнати навколишній світ і розвинути свої задатки,
- по-друге, допомогти учневі оволодіти способами організації діяльності та взаємодії зі світом, тому що учень не завжди знає, як вирішувати навчальні і тим більше життєві завдання,

-по-третє, сприяти осмисленню "Я" учня в його зв'язках з навколишнім світом, надати йому можливість самостійно приймати рішення і нести відповідальність за них .

Неабияку роль зіграє початковий етап педагогічного спілкування - «комунікативна атака».

"Комунікативна атака" може досліджуватись як комунікативне вміння педагога, яке, в свою чергу, виступає методом установлення професійно-педагогічного контакту в спілкуванні.

Водночас важливо підкреслити, що реалізація "комунікативної атаки" можлива лише тоді, коли у педагога сформовані професійні комунікативні вміння вербального і невербального спілкування, створення творчого самопочуття в спілкуванні, сприймання і розуміння людини людиною, орієнтування в ситуації спілкування, володіння професійно-педагогічною увагою, самопрезентації, використання системи "пристосувань».

Головне на початку взаємодії вчителя з учнями - встановити цілісний контакт з ними, привернути їх увагу.

Досягають цього насамперед мовленнєвими засобами. Педагог вітає учнів, пояснює значущість наступної комунікації, повідомляючи їм цікаву інформацію чи формулюючи проблемне запитання. Водночас він організовує простір навчальної взаємодії: розвішує таблиці, оформлює дошку, готує наочне приладдя, дидактичні матеріали. Цим він актуалізує увагу учнів, спонукає їх до участі в навчально-пізнавальній діяльності.

Вибір засобів спілкування для побудови "комунікативної атаки" і порядок їх використання у кожному конкретному випадку зумовлюються рівнем підготовленості педагога до професійного спілкування.

Доцільно використаними на початковому етапі "комунікативної атаки", можуть бути такі: введення завдань і питань, які мобілізують аудиторію; формулювання яскравих і привабливих цілей діяльності і показ шляхів їх досягнення. Можливий і інший шлях проведення початкового етапу "комунікативної атаки", де будуть використовуватись короткий виклад якогось цікавого факту, історії, зіставлення різних точок зору з одного і того ж питання, що пропонується в роботах з ораторського мистецтва .

У деяких дослідженнях звертається увага на необхідність використання на початку спілкування з аудиторією так званої "початкової паузи". Психологічне призначення цієї паузи, як стверджують В.А.Кан-Калік, З.В.Савкова, з одного боку полягає в тому, що вона дозволяє аудиторії певним чином звикнути до педагога (оцінити його зовнішній вигляд, виявити його бажання працювати з даними людьми і в даний час), з другого боку - правильне її використання дає можливість привернути увагу цієї аудиторії до педагога. Проте результати теоретичної розробки і апробації "комунікативної атаки" як методу формування комунікативних умінь виявили цілковиту неможливість звернення в даному випадку до "початкової паузи".

"Комунікативна атака", як відомо, передбачає проведення своєрідного комунікативного "натиску" педагога на аудиторію з моменту його появи, що зумовлюється необхідністю встановлення професійно-педагогічного контакту в спілкуванні. Цей "натиск" виражається в спрямованості погляду педагога, мускульній мобілізованості, інтонаційній виразності мовлення. З огляду на сказане зрозуміло, що "початкову паузу" ніяк не можна використовувати у "комунікативній атаці".

В ученні В.А.Кан-Калика про педагогічне спілкування визначені стадії цього процесу:

- орієнтування в умовах, що оточують, і вибір об'єкта;
- підхід до об'єкта, привернення до себе його уваги;
- "зондування" душі об'єкта. передача своїх "бачень" об'єкту за допомогою променевипускання;
- відгук об'єкта і обмін променевипусканням з обох сторін.

Ці стадії спілкування, відповідно, можна визначити і в "комунікативній атаці".

Пропоную вправи, які можна використати на кожному з етапів початкового спілкування для проведення «комунікативної атаки».

2. Практична частина

Ведучий

І стадія. Орієнтування в умовах, що оточують, і вибір об'єкта:

Як визначає дослідник В.Л.Кан-Калик, на цій стадії відбувається складний процес пристосування загального стилю спілкування до його сьогоденних умов (тобто лекції, уроку і т.п.), що базується на таких важливих моментах: усвідомлення педагогом свого особистого стилю спілкування з вихованцями; відновлення в комунікативній пам'яті попередніх особливостей спілкування з даною аудиторією; уточнення стилю спілкування в нових комунікативних умовах діяльності.

Якщо ж педагог вперше зустрічається з даною аудиторією, то реалізація вказаної стадії спілкування зумовлюється ще й докомунікативною атмосферою, яка створюється на основі початкової інформації педагога про учнів і учнів про педагога .

Можна погодитись з цим аналізом першої стадії спілкування, але є всі підстави запропонувати і інший підхід до розуміння її суті. Цей підхід базується на дослідженнях О.О.Леонтьєва , який вводить поняття "орієнтування в ситуації спілкування".

Даний вид орієнтування, як пише О.О.Леонтьєв повинен включати три аспекти.

По-перше, це орієнтування в просторових умовах спілкування;

по-друге, це орієнтування в часових умовах спілкування (насамперед, наявність чи відсутність дефіциту часу),

по-третє, це орієнтування в так званій соціальній ситуації спілкування, тобто в актуальних соціальних взаємовідносинах між тими, хто спілкується.

Порівняння двох точок зору на розуміння першої стадії спілкування впевнює в доцільності звернення до досліджень О.О.Леонтьєва, який глибше розкриває її сутність. Таким чином, перша стадія проведення "комунікативної атаки" буде визначатись як стадія орієнтування в ситуації спілкування, що включає три вказаних аспекти.

Орієнтування в нашій ситуації спілкування ми провели на початку заняття, використавши для цього вправи «Наша група – це...», «Соняшник», «Мое слово».

Щоб мати більш чітке уявлення про об'єкти спілкування, можна провести вправу «Подібність і розходження».

Вправа «Подібність і розходження»

Ведучий

Люди спілкуються тому, що вони схожі чи відмінні один до одного. Давайте знайдемо відмінності і подібність один одного. Кожен з вас повинен вимовити фразу, звертаючись до сусіда праворуч: «Ми з тобою схожі тим, що ..., але на відміну від тебе я ...». Наприклад: «Ми з тобою схожі тим, що любимо тварин, але на відміну від тебе я люблю поїсти».

II стадія «комунікативної атаки» – підхід до об'єкта, привернення до себе його уваги.

Ведучий

Від самих перших хвилин спілкування педагога з учнями залежить досить багато. Чи зуміє вчитель взяти ініціативу спілкування в свої руки або ж відразу віддасть її учням? Чи буде він послідовно реалізовувати свої задумки по взаємодії з класом або ж пустить все на самоплив: як вийде?

Перш за все важлива самопрезентація педагога класу. З яким виразом обличчя вчитель входить в клас? На роздратоване, сердите або зле обличчя буде одна реакція учнів. На веселе і радісне - абсолютно інша.

А якщо особа вчителя висловлює байдужість до учнів, то й учні відреагують відповідним чином.

Очевидно, важливу інформацію для учнів містить голос вчителя, його перші слова до класу: як вони вимовляються? З якою інтонацією?

Строгий, але в той же час спокійний голос буде закликати учнів до порядку, до того, щоб припинити непотрібні розмови і переключити свою увагу на вчителя і на ті завдання, які він ставить на уроці. Така строгість, що не містить погроз і тиску на особистість учня, як правило, є необразливою для класу і сприяє швидкому настрою учнів на діловий лад і на співпрацю з учителем.

Якщо ж педагог говорить суворим, але роздратованим голосом, що містить образи чи погрози на адресу учнів, то ефект буде зовсім іншим. Можливо, що учні підкорятимуться вимогам педагога, але при цьому у них буде наростати внутрішній протест проти його роздратування і погроз. І цілком ймовірно, що на якомусь етапі уроку клас чи окремі учні знайдуть можливість для того, щоб висловити свій протест педагогу: не будуть поспішати з виконанням його вимог, будуть спеціально шуміти і створювати перешкоди вчителю, а можливо, навпаки, будуть мовчати і не реагувати на питання педагога. Зайвий шум або, навпаки, "мертва тиша", як відомо, не є сприятливими умовами для плідної співпраці на уроці.

Поява в класі вчителя з безтурботним посмішкою на обличчі ("з посмішкою до вух"), очевидно, відразу ж викличе веселе пожвавлення в класі і "розмагнітить" учнів.

Вправа «Запрошую до діалогу»

(Учасникам роздаються картки, на яких записаний рядок з віршованого твору. Завдання: своєчасно вступити у діалог з ведучим, дібравши при цьому риму).

Ведучий: Звідки ти і хто такий?

Учасник: Україна – то мій дім!

Ведучий: А яку ти знаєш мову?

Учасник: Українську, чорноброву!

Ведучий: Де живеш, дитино мила?

Учасник: В тополиній Україні!

Варіант. Учасники працюють в групах

Перша група: Ми любимо весну,

Друга група: Зелену, чудесну,

Перша група: Грімницю у тучі,

Друга група: І дощик співучий,

Перша група: І луки широкі,

Друга група: І ріки глибокі,

Перша група: І поле веселе,

Друга група: І рідні оселі,

Перша група: І цвіт у маю -

Друга група: Всю землю свою!

Привернути увагу можна використовуючи невербальні засоби спілкування.

Вправа «Енергізатор»

(Діти виконують певні рухи.)

Якщо ви вважаєте, що кожен повинен любити і піклуватись про нашу

Батьківщину – Україну, – встаньте.

Якщо ви впевнені, що треба з повагою ставитись до Герба, Прапора і Гімна, – притисніть руку до серця.

Якщо ви з нетерпінням чекаєте на прихід весни. –дайте один одному руку.

Якщо ви вірите, що з приходом весни в Україні настане мир. –сплетіть руки вгорі.

Якщо ви прагнете, щоб Україна була багатою, квітучою, цивілізованою державою - сплесніть у долоні.

Якщо ви готові продовжувати роботу, - сідайте.

ІІІ стадія. "Зондування" душі об'єкта, передача своїх "бачень" об'єкту за допомогою променевипускання;

Вказану стадію треба розглядати як своєрідний пошуковий етап, на якому відбувається коригування раніше продуманих прийомів спілкування.

Потрібно зрозуміти, що ця стадія має своєрідний передстартовий характер, бо на ній педагог уточнює свої уявлення про ситуацію спілкування, про рівень готовності до нього аудиторії.

Явище "променевипускання" полягає в умінні педагога використовувати міміку, мікроміміку, голос, інтонаційну виразність мовлення, систему "приспосовань" з метою примусити об'єкт не тільки почути, а й побачити те, про що йде мова.

У педагогічному спілкуванні і, зокрема, в "комунікативній атаці", ця стадія буде розглядатись як етап вербального спілкування педагога з аудиторією.

Проведення "комунікативної атаки" базується на певних вимогах до мовлення педагога, і, перш за все, до його інтонаційної виразності.

Під інтонаційною виразністю мовлення розуміють вираження почуттів і емоцій за допомогою голосу. Із засобів інтонаційної виразності мовлення, які є найхарактернішими для "комунікативної атаки", увагу, передусім, потрібно звернути на темп мовлення, паузи, логічні наголоси, укрупнення мовлення.

Вплив інтонаційної виразності на реакцію слухачів легко простежити під час декламування поетичних творів.

Перегляд відеоролику «Чекай мене»

Ведучий

Яке то щастя — мати мову, якою створено «Кобзар»! Оту святу, многовікову — наш найдорожчий Божий дар!

В. Квітневий

Декламування вірша «Герої не вмирають»

А я дзвонила...

Кажу: «Сину, іди додому.., бо там гинуть...»

А він: «Неправда... Тут все мирно...»

Мені від того було дивно...

І я чекала... Так чекала...
Він вернеться... Я вірила... Я знала...
І він приїхав... Не колись, а нині...
Виходжу я... Дивлюсь...
Моє дитя... у домовині...
«Як справи, синку?.. Ну кажи, як справи?..
Чого мовчиш?.. Не хочеш подивитися на маму?..
Відкрий же очі... Вставай...
Ти хочеш так лежати?
Втомився, певно... Вирішив поспати?..
Боже!.. Я тебе укрию... Ти такий холодний!..
Живіт запав... Напевно, ще й голодний...
Ходи до хати, я вже стіл накрила...
Ходи, тебе чекає вся родина...
А люди кажуть, що здуріла..,
Що мертву так трясє дитину...
Та що ті люди... Що вони там знають...
Мій син – герой... Герої не вмирають...

Проведення "комунікативної атаки" вимагає від педагога вміння керувати своїм самопочуттям; переборювати нетворчий настрій перед і в період спілкування з аудиторією.

Вважаю, саме час провести вправу на зміну емоційного настрою.

Вправа «Ярлики»

Серед учасників обирають тих, хто буде виконувати роль ярликів. Ведучий кожному надіває корону, на якій написано один з виразів:

- Усміхайся мені
- Заспокой мене
- Підбадьорюй мене
- Підморгуй мені
- Надішли мені поцілунок

Корона надівається таким чином, щоб учасники-ярлики не бачили, що на ній написано.

Решта учасників проходять через ряд «ярликів» і виконують їхні вимоги, використовуючи невербальні засоби спілкування.

Завдання «ярликів» - визначити функцію, яку вони виконували.

Обов'язковим елементом, що потребує яскравого вираження в "комунікативній атаці", виступає мускульна мобілізованість.

Виділяють такі елементи:

- загальна підтягнутість мускулатури тіла, зокрема, підтягнутість мускулатури спини;
- помірна рухомість тіла, що забезпечує строго відпрацьовану осанку;
- повна узгодженість у рухах кінцівок і корпусу;
- поставлена мімічна виразність, ;
- яскрава зовнішня виразність, високі динамічні якості, велика кількість орієнтовних реакцій при загальній спрямованості погляду на аудиторію, що характеризують увагу педагога.

Вправа «Створи емоцію»

Заздалегідь готують дві стопки карточок. У першій стопці – картки з емоціями, у другій – назви різних частин тіла.

Кожен з учасників обирає дві картки з різних стопок. Потім по чергово учасники співставляють картки й намагаються зобразити певну емоцію за допомогою обраної частини тіла.

Варто розслабитися, дозволити собі не бути скутим у використанні міміки і пантоніми, а ще не боятися виглядати трохи кумедним.

Важливо пам'ятати, що обов'язковим елементом підготовки до "комунікативної атаки" виступає педагогічна імпровізація. У психолого-педагогічних дослідженнях її визначають як інтуїтивно-логічний процес миттєвого створення і виконання педагогічне значущих елементів творчої діяльності.

Педагогічна імпровізація, як свідчить практика, в першу чергу стає необхідною тоді, коли потрібно якнайшвидше знайти вихід із непередбаченої педагогічної ситуації, що раптово виникла в процесі спілкування педагога з аудиторією, привернути увагу аудиторії до себе.

Але треба знати, що досвідчені педагоги часто планують її проведення на етапі "комунікативної атаки". Це так звана відрепетирована імпровізація.

Прикладом відрепетированої імпровізації може бути застосування відомих прислів'їв, приказок, фразеологізмів у разі непередбаченої ситуації.

Вправа «Знайди вихід»

Ведучий

Учень відмовляється від обов'язків чергового, мотивуючи це тим, що хоче на перерві погратися з однокласниками. Яку відповідь у формі прислів'я може дати йому вчитель? (Варіант: Зробив діло – гуляй сміло. Мала бджола, а й та працює).

Подумайте, в якій ситуації можна застосувати наступні фрази:

Знаєш - кажи, а не знаєш - мовчи.

Така робота — ні в тин, ні в ворота.

Взявся за гуж — не кажи, що не дуж.

Не перо пише, а розум.

Не хвались мудрий м удрістю, а сильний силою.

Мало хто жалкує, що сказав мало,
але багато хто жалкує, що сказав багато.

Зробиш спішно-вийде смішно.

Де щастя упало, там приятелів мало.

IV стадія. Відгук об'єкта і обмін променевипусканням з обох сторін.

Вправа «Валіза».

Ведучий пропонує зібрати валізи і покласти до них поради.

1. Не уникайте спілкування. Спілкуйтеся скрізь: на роботі з товаришами по службі, у дворі з сусідами, зустрічайтеся з приятелями. Спілкуйтеся з дітьми, дорослими, літніми. Всі вони можуть дати вам щось корисне. Люди в роках навчають вас своїй мудрості, а діти заразяють своїм оптимізмом і безтурботністю.
2. Отримуйте задоволення від спілкування. Навчіться керувати своїм спілкуванням. Якщо відчуваєте, що бесіда перетікає в неприємне для вас русло – міняйте тему.
3. Не будьте занадто формальні. Якщо хочете, щоб людям подобалося спілкування з вами, будьте привітні. Не відповідайте на питання односкладово. Сухість ваших відповідей розцінюється як небажання спілкуватися.
4. Для розвитку спілкування використовуйте гімнастику. Є ряд вправ на розвиток комунікативних навичок. Наприклад, встаньте перед дзеркалом і спробуйте зобразити різні емоції на своєму обличчі: страх, радість, сум, смуток та інш.. Ця методика допоможе контролювати міміку в процесі спілкування і підвищити впевненість в собі.
5. Навчіться вести правильно бесіди. Для того, щоб вас не боялися і не уникали, ви повинні стати приємним співрозмовником. Що для цього потрібно?
 - уважно слухайте опонента;
 - після завершення викладу точки зору співрозмовника відзначте позитивні сторони його думки і тільки після цього скажіть, з чим ви не згодні;
 - висловлюйте свою точку зору, не ображаючи і не принижуючи інших; намагайтеся знайти в будь-якій суперечці компромісне рішення.

Вправа «Кому і за що»

Ведучий

Ми добре попрацювали сьогодні. Пропоную вправу, в ході якої оплески звучать спочатку тихенько, а потім стають все сильніше і сильніше.

Ведучий починає плескати в долоні, визначивши кому і за що оплески призначені. Обраний учасник вибирає з групи наступного, кому вони

аплодують удвох. Третій обирає четвертого... Останньому учаснику аплодує вже вся група.