**Психологический тренинг для учителей**

**«Сохраним себя для себя»**

**(Подготовка к конкурсу педагогического мастерства, 2011 год)**

Конкурс можно сравнить с соревнованием, ведь так или иначе все участники конкурса хотят занять почетные места. Специальная психологическая подготовка направлена на создание у участника состояния "боевой готовности" к определенному сроку. Этот вид психологической подготовки обеспечивается большим набором средств и методов, которые мы с вами сейчас испробуем.

**1.Знакомство. Упражнение «Салфетки».**

По кругу передается пачка салфеток. Ведущий объявляет, что каждый участник может взять то количество, которое считает нужным для себя. Когда салфетки будут разобраны всеми участниками группы, психолог просит пересчитать их и назвать столько ярких фактов из своей биографии, сколько салфеток у них в руках.

**3**. **Упражнение «Порядковый счет».**

 Это упражнение помогает установить зрительный контакт со всеми участниками. Все сидят в кругу, один человек говорит “один” и смотрит на любого участника игры, тот на кого он посмотрел, говорит “два” и смотрит на другого.

**5. Упражнение «Баланс реальный и желательный».**

Участникам предлагается нарисовать круг, в нем, ориентируясь на внутренние психологические ощущения, секторами отметить, в каком соотношении в настоящее время находятся работа, личная жизнь (путешествия, отдых, увлечения), конкурс профессионального мастерства.

- Есть ли различия? В чем они заключаются? Почему так получилось?

- Что можно сделать, чтобы приблизить одно к другому? За счет чего?

- От кого или от чего это зависит?

Сегодня мы постараемся выровнять это соотношение.

**Страх публичных выступлений**

 Возможно, публичные выступления для вас еще новое явление и вы не научились относиться к этому как к части своей жизни. У вас может быть негативный опыт публичного выступления в прошлом, который теперь не дает вам покоя. Возможно, вы всегда избегали выступлений перед аудиторией, и теперь вам просто не хватает опыта. Вы можете беспокоиться из-за того, что на вас смотрит множество глаз, посторонние люди будут вас оценивать.

Вы не одиноки! Это явление очень и очень распространенное. Познакомьтесь с некоторыми простыми, но действенными советами, которые могут устранить дискомфорт, заменив его чувством уверенности в себе.

|  |  |
| --- | --- |
| **Неуверенное** | **Уверенное** |
| Сутулюсь | Распрямляю плечи и спину |
| Говорю высоким голосом | Говорю низким голосом |
| Суетливые движения рук | Отсутствие лишних движений |
| Поддакиваю (киваю головой) | Подбородок прямо, голова фиксирована |
| Мышцы напряжены (плечи подняты вверх) | Мышцы тела расслаблены (плечи опущены и слегка отведены назад) |
| Дыхание поверхностное и частое | Дыхание глубокое и редкое |
| Темп речи высокий | Темп речи неторопливый |

Страх — не всегда самый страшный враг оратора. Гораздо более опасными, или даже убийственными для вашего выступления могут быть такие состояния как безразличие, скука, серость — там, где нужно быть ярким, зажигающим, вдохновляющим. Или, наоборот, чрезмерная возбужденность и энергичность там, где нужно быть спокойным, солидным, серьезным и уравновешенным.

Страх – это прежде всего эмоция. Чтобы победить страх – надо сменить эмоциональное состояние.

Как поднимают боевой дух воины перед битвой? Боевым кличем — ура!

Как приводят себя в медитативное состояние тибетские монахи? Поют мантру!

Точно так же у каждого из нас есть слова (фразы), которым стоит только прозвучать у нас в голове, как само собой начинает меняться наше состояние.

«Я сделаю это!»

«Йес!»

«Вперед, вперед, вперед!»

«Не стоит прогибаться под изменчивый мир, пусть лучше он прогнется под нас!».

У каждого человека свой набор фраз, меняющих состояние.

Не обязательно проговаривать эти слова вслух. Они произведут такой же эффект, если их проговорить про себя.

Публика эгоистична. В центре ее внимания стоит, прежде всего, она сама. Поэтому с самого начала выступления на первое место поставьте её, любимую. Ваша цель — информировать, мотивировать или развлечь публику. Нужно говорить так, чтобы большая часть слушателей почувствовала: вы понимаете их стремления и желания, говорите для них и обращаетесь к каждому из них персонально.

 Чтобы выработать в себе смелость перед лицом аудитории, ведите себя так, будто вы уже обладаете этой смелостью. Само собой разумеется, если вы не подготовлены, то никакие действия не помогут. Но если вы хорошо знаете, о чем вы собираетесь говорить, решительно встаньте и сделайте глубокий вдох…

**Установление контакта с аудиторией**

 Первое воздействие, которое осуществляется в течение 3с, является основным. При установлении контакта 70% зависит от невербального проявления (жесты, мимика, позы, расположение в пространстве). 23% зависит от паралингвистики говорящего (интонация, громкость речи, скорость, словоформы (стиль), грамотность). И только 7 % составляет смысл того, о чем говорится.

*Таблица 1*

|  |  |
| --- | --- |
|  **Что способствует установлению контакта** | **Что не способствует установлению контакта** |
| **Мимика** |
| Улыбка взглядом (уголками рта), искренность, открытость | Суровое выражение лица без эмоций, презрение, страх, гнев, сведенные брови |
| **Жесты** |
| ОткрытыеОткрытые ладони от себя, дающие, мягкие, плавные | ЗакрытыеБерущие, к себе, резкие, повторяющиеся |
| **Взгляд** |
| Если человек стоит рядом с вами, и вы ведёте диалог, смотрите на переносицу, кончик носа, щёку | Не осматривайте человека целиком. Недопустимы взгляды в упор («два барана»), «свысока», «побитой собаки» |
| **Поза** |
| Если выступаете, транслируйте фигуру треугольника. Ровная спина, опора на 2 ноги, небольшое расстояние между ног (полстопы) | Недопустима опора на одну ногу, ноги вместе |
| **Паралингвистика** |
| Доброжелательная интонацияТембр голоса - располагают низкие голоса.Если голос высокий - говорите чуть медленнее, увереннее | Громко, тихо, быстро, медленно, высокий тембр голоса |
| **Психолингвистика** |
| Исключите слова с «не».Вместо слова «нет» - используйте выражение - «это возможно при таких-то условиях».Если в ответ на заданный вопрос надо ответить отказом, то объясните логично почему «нет: «Я понимаю, что вам неприятно, но сегодня, не получится», « мне жаль, что так вышло», «вы можете испытывать негативные чувства» | Отрицательное влияние оказывает использование слов «беспокоит», «не знаю», «не могу»,  |

На публичном выступлении основная мысль говорится трижды: на вступлении в контакт, в основной части, в завершении.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Часть выступления** | **Составляющие**  | **Занимает времени** | **Даёт информации** |
| Вступление в контакт | Подложка (вопрос, комплимент, интересная шутка)Объединение с аудиторией«Мы как жители города Серпухова…»Зрительный контактСмотреть в разные сектора аудитории  | **2%** | **30%** |
| Основная часть | Подготовка аудитории к главному сообщению (основная мысль здесь) | **25%** | **30%** |
| Завершение | Комментарий к главному сообщению(дополнительные сообщения)Ответы на вопросы | **45%** | **10%** |

**Место выступления.**

Перед выступлением очень важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть на вас слушатели. Выбирая место, учитывайте свой рост. Необходимо проверить, все ли смогут вас видеть.

Если во время публичного выступления придется сидеть, проверьте удобство вашего места. Сидя за столом, нельзя сутулиться и класть на него руки; сидя в кресле, нельзя опираться на подлокотники и спинку, забрасывать ногу на ногу, сцеплять руки на коленах.

**Одежда**

Выступление перед большой аудиторией напоминает спектакль, поэтому большое значение имеет одежда докладчика.

Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством. Одежда и обувь не должны доставлять вам внутренний дискомфорт и отвлекать ваше внимание.

Универсальное правило успешного публичного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите.

Большинство участников образовательного процесса – женщины. Несколько советов для них: одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой. Относительно цветов, то здесь требования значительно либеральнее, чем у мужчин: цвет просто должен идти женщине. Женщины тоже должны избегать ярких массивных украшений. Если в вашем внешнем виде будет какая-то эклектичная деталь, бросающаяся в глаза (яркая брошь, крикливый галстук кислотных цветов, оригинальный фасон костюма с капризными узорами), то она будет отвлекать внимание от содержания ваших слов. Публика запомнит именно ее и не обратит внимания на то, что вы говорили.