Городской семинар-практикум

для учителей-логопедов

по теме: «Организация процесса коррекции речи

 с учетом полисенсорного восприятия

младшего школьного возраста»

Выполнила:

Учитель-логопед

Тутушева Елена Васильевна

**Программа семинара**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Время | Содержание семинара | Выступающие | Проведение |
| 1 | 10-10.15 | Встреча участников | Учитель-логопед шк. № 6 Тутушева Е.В.Учитель-логопед шк. № 31Криницкая С.Г. | Каб. 204 |
| 2 | 10.15.-10.20 | Вступительное слово | Методист МО учителей-логопедовСоломатина С.А. | Каб. 204 |
| 3 | 10.20.-12.00 | Семинар-практикум «Организация процесса коррекции речи с уч1том полисенсорного восприятия младшего школьного возраста»  | Учитель-логопед Тутушева Е.В.Учитель-логопед шк. № 31Криницкая С.Г. | Каб.204 |
| 4 | 12.00-12.05 | Самооценка эмоционального состояния | Учитель-логопед Тутушева Е.В.Учитель-логопед шк. № 31Криницкая С.Г. | Каб.204 |
| 5 | 12.05-12.10 | Подведение итогов | Методист МО учителей-логопедов Соломатина С.А. | Каб.204 |

**Тема:** **«Организация процесса коррекции речи с учётом полисенсорнго восприятия младшего школьного возраста»**

**ЦЕЛЬ:** - представление информации учителям-логопедам о репрезентативных системах (ведущих каналах восприятия), об использовании ведущих каналов в работе с детьми-логопатами.

 - создание условий участникам семинара для анализа собственного опыта

 в работе с данной категорией детей.

**Материалы**: памятки, анкеты, буклеты, рекомендации для учителей-логопедов

Основная часть

**I .Введение**

Человек воспринимает мир пятью каналами:

-слухом,

-зрением,

-ощущением,

-вкусом,

-запахом

Обычно человек более ориентирован на один из каналов -он проводит в нем больше времени, лучше соображает, и этот способ восприятия для него как бы более важен. Чем остальные.

Исходя из этого, условно выделяют 4 типа людей:

-ВИЗУАЛЫ

-АУДИАЛЫ

-КИНЕСТЕТИКИ

-ДИГИТАЛЫ (ДИСКРЕТЫ)

Пути формирования «каналов»

Родителями ДОУ ОУ

Ребенок выбирает «доминантный», «удобный» канал. После 7 лет (условно) мозг начинает реагировать на перегрузку.

Язык выполняет 2 функции:

Формирует свой опыт Используется, чтобы донести до другого человека свой мир

Формируются СЕНСОРНЫЕ ПРЕДИКАТЫ- особые слова, на которые мы обращаем внимание:

* Глаголы
* Прилагательные
* Наречия
* Существительные (реже)

Чтобы при разговоре сложилась добрая атмосфера, нужно свою речь подстраивать под предикаты собеседника.

Например: В -слова с ВИД, КРАСИВ, ГЛЯД….

 А- слова с ЗВУЧ, МЕЛОД, СЛЫШ

 К- слова с ДВИГ, ЧУВСТВ…

Вопрос учителям-логопедам: **Для чего нужно знать особенности каждого типа людей?**

1. Чтобы легче общаться друг с другом, находить «общий язык» с собеседником.

В нашем случае очень важно наладить контакт между взрослым и ребенком.

**Мы - учителя**, и на нас лежит основная часть ответственности за успешность каждого ученика.

Вопрос учителям-логопедам**: Почему важно знать с помощью какого канала учащийся воспринимает информацию?**

1. Учитель может сообщать знания детям, используя все каналы восприятия: и зрение, и слух, и кинестетический канал. Тогда у каждого из них есть шанс усвоить хотя бы часть этих сообщений.
2. О того, какой канал, у ребёнка ведущий, зависит освоение многих важных навыков (н-р, чтения и письма)
3. Особенности умственной работы существенно отличаются (н-р, уровень отвлекаемости, особенности запоминания)
4. Если родитель и учитель знают, к какой категории относиться их ученик, им легче строить с ним отношения. Многое становиться понятным: почему возникают проблемы дисциплиной, почему мы «говорим на разных языках», как правильно поощрять ребенка или делать ему замечания и т. д.

Вопрос учителям-логопедам**: Как же определить ведущий канал восприятия действительности?**

Если ребенок учиться в начальной школе или средних классах, выводы (по выявлению ведущего канала восприятия и переработки информации) Делаются в основном по наблюдениям.

Нами разработаны анкеты (для взрослых, для детей), с помощью которых можно получить такие данные.

НО! Нет «чистых» типов, 1 из каналов немного преобладает над другими.

**II. АНКЕТИРОВАНИЕ (см. Приложение № 1)**

Предлагаем Вам сейчас ответить на вопросы данной анкеты (для взрослых). Отвечайте по возможности, честно, долго не раздумывая. Анализ результатов: чего больше, тот **тип и преобладает.**

**III.Разделение по микрогруппам.**

Члены каждой группы садятся за 1 стол, получают эмблемы.

**IV. Коротко о каждом типе людей**

(раздать на каждый стол по 4 листа-информации)

**V. Игра «Демонстатор»**

Каждая группа получает карточку, отличную от их типа людей и очень ярко (до крайности войдя в образ) показать тип человека

Цель: Научиться распознавать тип людей и попробовать оказаться в их «шкуре», роли. Чтоб суметь в дальнейшем строить отношения с такими людьми.

**VI. Игра “Перевод слов»**

-А сейчас нам бы хотелось, чтобы вы подумали о следующем. Одну и ту же мысль можно выразить разными словами. И для разных типов людей это будет звучать по разному.

**Д**-скажет «интересный человек»

**В**- «яркая личность»

**А**- «громкое имя»

**К-** «сильная натура»

Давайте сейчас немного займемся переводом с языка на язык- ведь у каждого типа людей свой стиль общения, одежды, темы разговоров и, соответственно, язык.

А вам, как хорошим гипнотезерам, положено быть прекрасными переводчиками.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **В** | **А** | **К** | **Неопределенные** |
| Увидеть главное | Услышать основное | Уловит суть | Понять смысл |
| проглядеть | Не услышать | упустить | проигнорировать |
| некрасивый | неблагозвучный | неприятный | плохой |
| Яркая личность | Громкое имя | Сильная личность | Известный человек |
| посмотрим | обговорим | прикинем | обдумаем |
| тусклый | однозвучный | вялый | обычный |
| осматриваться | прислушиваться | Заострить внимание | Быть внимательным |
| показать | рассказать | продемонстрировать | объяснить |
| просмотреть | прослушать | прочувствовать | осознать |
| Красиво выглядеть | Хорошо звучит | Гладко выходит | Все правильно |

Объясните как добраться от ЦУМА до ГОРОНО каждой группе

**VII. Игра “Магазин»**

Представьте. Что вам нужно продать, а может купить какую-то вещь. Пылесос, швейную (стиральную) машинку. По 1 человеку покупателю из каждой группы

**В**- дать красочный проспект с рисунками и фотографиями. Показать прибор и отметить, какой приятный для глаза дизайн и красивое соотношение цветов.

**А**- желательно долго рассказывать о чём угодно только не монотонным, а выразительным голосом, выделяя важные моменты интонацией, упирая на **бесшумность и мелодичность** издаваемых звуков.

**К-** всунуть в руки эту швейную машинку и объяснить, на что нужно **нажимать** и что **крутить** и пусть он сам **попробует**, как это **удобно**

**Д**- выложить справки, документы, технические характеристики, желательно на бумажке с большим количеством цифр и печатей. И говорит только по делу, о **функциональности и полезности** данного прибора.

**- Каков же итог этой игры?**

Мы в любом случае продаем свой товар, зная, чем оперировать при работе с каждым покупателем. Такой же принцип и у рекламы: воздействовать на все каналы восприятия информации.

**VIII.”Создаем рекламу» -игра**

Каждая группа получает тему рекламы.

Цель: создать рекламу с учетом воздействия на все каналы

**В-**яркость, красочность, зрелищность

**А**- заведомо выигрышная мелодия

**К**- движения, ощущение блаженства от продукта

**Д-** функциональность, экономичность

**IX. “Но мы педагоги»**

Но всё же мы с вами –педагоги и работаем с детьми.Вернёмся к учебному процессу и к нашим ученикам

**? –А как с ними строить отношения?**

**?- и как распознать в ребёнке визуала, аудиала и т.д?**

Мы подготовили для вас информационные листы , где достаточно подробно изложили материал о школьниках каждого типажа. Кстати, до старшего класса, нет детей дигиталов. Да в старших классах редко найдется такой ученик, который мыслит языком знаков и цифр. Поэтому, среди школьников только 3 типа людей (см. приложение)

1. Распознать их можно 3-мя способами:
* Наблюдением (перемена, д/з, речь)
* Анкетой (для учеников)
* Тестированием

Тест методика (можно показать на практике)

1. Как наладить отношения с каждым? (методички)
2. Некоторые упражнения (памятки)

-А как быть с родителями они же тоже разные? (рекомендации) см. приложение №

**X. Итог семинара**

Вот тут снова пора красиво напомнить, что деление модели достаточно условно. Хотя действительно существуют люди, пользующиеся практически единственным каналом, но их очень мало.

Большинство же вполне эффективно пользуются несколькими, просто один канал они предпочитают больше

**В-54% В—82% В-38%**

**А-15% А-8 % А-32%**

**К-31% К-10% К-30%**

**РАЗНЫЕ**

Но всё равно, даже небольшое предпочтение остается предпочтением. И вы можете проверить это на собственной практике-послушайте, поговорите с другими людьми. Попробуйте то попадать в их преимущественный канал, то не совпадать с ним конкретно будет с собеседниками происходить. С возрастом предпочтения могут меняться:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Начальная школа | Средняя школа | Старшая школа |
| В-13% | В-25% | В-50% |
| А-27% | А-35% | А-27% |
| К-60% | К-40% | К-23% |
|  |
| По России | По США |
| В-35% | В-45% |
| А-5% | А-5% |
| К-35% | К-45% |
| Д-25% | Д-5% |

Если говорить о культуре, то можно сказать, что в России и США визуально-кинестетические культуры. В Англии-аудиально-визуальная. В то же время почти все древние культуры были кинестетическими- вспомните хотя бы др- индийские или персидские рисунки- передача опыта.