**Тренинг «Эмоциональная готовность педагогов ДОУ к инновационной деятельности»**

**Цель.** Развитие эмоциональной готовности педагога к инновационной деятельности.

**Подробный план/ структура**

1. **Упражнение «Алексей, Апельсин, Амстердам»**
2. **Разминка «А при чём здесь Дон Кихот?»**
3. **Притча «Рискнуть попробовать»**
4. **Диагностика «Выбор траектории»**
5. **Рисунок на тему «Инновация»**
6. **Сказка «Царевна-лягушка»**
7. **Рефлексия «Аплодисменты по кругу»**

**Вводная беседа.**

       Уважаемые коллеги! Наш сегодняшний тренинг посвящён развитию эмоциональной готовности педагога к инновационной деятельности.

       Инновация это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных решений, удовлетворяющих потребности человека и общества, вызывающих вместе с тем социальные и другие изменения.

       Основной задачей нашего тренинга создание положительных эмоций к инновациям.

        Для того чтобы наше общение было наиболее эффективным, предлагаю в процессе нашей работы придерживаться таких правил:

* Очередность высказываний *(когда один говорит, другой ожидает своей очереди)*.
* Я - высказывание *(говорим только о себе и своих ощущениях)*.
* Безоценочность суждений *(чужие мысли не интерпретировать)*
* Активность *(время тренинга регламентировано, поэтому для максимальной эффективности мы должны работать активно)*
* Правило «стоп» *(я не хочу о чём то высказываться, я передаю слово другому)*.

**Упражнение 1.**

**«Алексей, Апельсин, Амстердам»**

**Цель:** Формирование в группе доверительных отношений.

**Содержание.**

Незамысловатая и весёлая игра-знакомство для тренинга, позволяющая создать легкую атмосферу, без труда выучить имена, развить ассоциативное творческое мышление.

Каждый из участников по очереди представляет себя группе с помощью триады, в которой:

* первое слово – его имя,
* второе – блюдо (желательно – которое он любит!),
* заключительное слово – название города.

Закавыка в том, что все три слова начинаются с той же буквы, что и имя участника, к тому же за весь круг нельзя ни разу повторить названия блюд и городов, прозвучавших ранее!

**Разминка**

# «А при чём здесь Дон Кихот?»

**Цель:** в искусстве презентации есть одно важное умение, которое называется — «находчивость». Это упражнение позволяет нам потренировать его.

**Время:** 20-25 минут

**Размер группы:** 6-12 человек

**Инструкция:** Упражнение состоит в том, что вы должны отвечать на неожиданные, совсем не относящиеся к делу вопросы. Например:«А при чем тут Дон Кихот?» (Он ни при чем и приходится сочинять). Или: «А почему все это происходит на крыше дома в Питере?»При этой игре — нельзя ответить «не знаю».

Я буду задавать эти вопросы наобум и любому, через минуту меня может сменить любой другой участник тренинга.

Начинаем.

Пример выполнения упражнения:

- Как здоровье Алексея Леонидовича?
Участник понятия не имеет, кто такой Алексей Леонидович, но он обязан немедленно отозваться и придумать ответ:

- Поправляется. Температура уже нормальная.

- А вы откуда это знаете? — сбивает его ведущий. Участник не сдается:

- К нам вчера приходила его племянница, рассказывала.

- Люда? — поддерживает игру ведущий. — С рыжими косичками?

- Да, да, с косичками, смешная девушка в огромных роговых очках.

Ведущий обращается к другому участнику:

- Почему вы ввязались вчера в эту драку?

К третьему:

- Когда вы вернете мне книгу?

К четвертому:

- Вы что, плохо себя чувствуете?

Готовность участника должна быть такой, чтобы на любой вопрос он дал немедленный ответ и так, как если бы он говорил чистую правду.

**Упражнение 2.**

**«Притча»**

**«Рискнуть попробовать».**

Король предложил своим придворным испытание, чтобы выбрать из них достойного на важный пост при дворе. Множество сильных и мудрых людей собрались вокруг него. Он подвел всех собравшихся к двери в отдаленном уголке сада. Дверь была огромных размеров и, казалось, вросла глубоко в землю. «Кто из вас сможет открыть эту каменную громаду?» - спросил король. Один за другим его придворные выходили вперед, оценивающе оглядывали дверь, говорили «нет» и отходили в сторону. Другие, слыша, что говорят их предшественники, вообще не решались на испытание. Только один визирь подошел к двери, внимательно посмотрел на нее, потрогал ее руками, испробовал много способов сдвинуть ее и, наконец, дернул сильным рывком. И дверь открылась. Она была оставлена неплотно прикрытой, и необходимо было только желание осознать это и мужество действовать решительно. Король сказал: «Ты получишь пост при дворе, потому что ты не полагался только на то, что видел и слышал, ты привел в действие собственные силы и рискнул попробовать».

* Почему другие претенденты отказались от возможности попробовать открыть?
* Какие черты характера характеризуют последнего претендента?

**Вывод.** Часто бывает так, что человек воспринимает ситуацию, полагаясь на свои ощущения, он осмысливает прочувствованное *(увиденное)* и ему кажется, что он может реалистично ее оценить и сделать правильные выводы. Однако часто бывает так, что чувства обманывают людей и тогда они не в состоянии сделать правильных логических выводов. Как же тогда быть? Ответ простой - нужно попробовать проверить свои ощущения и правильность выводов. Философское определение «Практика - критерий истины».

Поэтому мы попробуем сегодня попрактиковаться в некоторых видах инновационной деятельности и проследить свои ощущения от этого.

**Упражнение 3.**

 **Диагностика**

**1. «Выбор траектории»** *(звучит фоновая музыка среднего темпа)*

- У многих людей есть привычка, размышляя над решением какой-либо сложной задачи, двигаться по замкнутой траектории. Кто-то движется по кругу... *(показывает)*, кто-то предпочитает ходить, совершая более резкие повороты, т. е. описывая квадрат или прямоугольник... *(показывает)*, кто-то - как будто шагает вдоль сторон треугольника... *(показывает)*. И наконец, встречаются люди, которые, размышляя, движутся по траектории, которую мы называем зигзагом... *(показывает)*. У вас есть несколько минут для того, чтобы подвигаться по комнате, опробуя все эти траектории. Можно уменьшать или увеличивать размеры описываемых фигур по вашему желанию.

Участники начинают двигаться по комнате под музыку. Ведущий мягко пресекает разговоры: нужно, чтобы каждый сумел настроиться на свои внутренние ощущения. Пяти-семи минут обычно достаточно для того, чтобы каждый определился в своем выборе. Ведущий предлагает участникам группы разделиться: "круги", "квадраты", "треугольники" и "зигзаги" занимают разные углы помещения. Каждой группе задаётся вопрос. Что их объединяет, затем каждой группе на листочке даётся характеристика.

КВАДРАТ. Квадрат - это, прежде всего неутомимый труженик. Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, - вот чем, прежде всего знамениты истинные Квадраты. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Этому способствует и неутолимая потребность в информации. Квадраты - коллекционеры всевозможных данных. Все сведения систематизированы, разложены по полочкам... Квадраты заслуженно слывут эрудитами, по крайней мере, в своей области.

Мыслительный анализ - сильная сторона Квадрата... Квадраты чрезвычайно внимательны к деталям, к подробностям. Квадраты любят раз и навсегда заведенный порядок...

Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиться до парализующей крайности. И когда приходит время принимать решение, особенно связанное с риском, с возможной потерей статус-кво, Квадраты вольно или невольно затягивают его принятие. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают Квадратам быстро устанавливать контакты с разными лицами. Квадрат неэффективно действует в аморфной ситуации.

ТРЕУГОЛЬНИК. Эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом свое предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника способность концентрироваться на главной цели. Треугольники - энергичные, неудержимые, сильные личности, которые ставят ясные цели и, как правило, достигают их!

Треугольник - это очень уверенный человек, который хочет быть правым во всем! Сильная потребность быть правым и управлять положением дел, решать не только за себя, но и по возможности за других делает Треугольника личностью, постоянно соперничающей, конкурирующей с другими. Доминирующая установка в любом деле - это установка на победу, выигрыш, успех! Он часто рискует, бывает нетерпеливым и нетерпимым к тем, кто колеблется в принятии решения.

Треугольники очень не любят оказываться неправыми и с большим трудом признают свои ошибки...

Треугольники - честолюбивы. Если делом чести для Квадрата является достижение высшего качества выполняемой работы, то Треугольник стремится достичь высокого положения, приобрести высокий статус, иначе говоря сделать карьеру...

Главное отрицательное качество "треугольной" формы: сильный эгоцентризм, направленность на себя. Треугольники на пути к вершинам власти не проявляют особой щепетильности в отношении моральных норм и могут идти к своей цели по головам других. Это характерно для "зарвавшихся" Треугольников, которых никто вовремя не остановил. Треугольники заставляют все и всех вращаться вокруг себя, без них жизнь потеряла бы свою остроту.

КРУГ. Это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает его, искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга - люди, их благополучие. Круг... чаще всего служит тем "клеем", который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т. е. стабилизирует группу...

Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией - способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзываться на переживания другого человека... Естественно, что люди тянутся к Кругам. Круги великолепно "читают" людей и в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика...

Они пытаются сохранить мир и ради этого иногда избегают занимать "твердую" позицию и принимать непопулярные решения. Для Круга нет ничего более тяжелого, чем вступать в межличностный конфликт. Круг счастлив тогда, когда все ладят друг с другом. Поэтому, когда у Круга возникает с кем-то конфликт, наиболее вероятно, что именно Круг уступит первым.

... Круги не отличаются решительностью, слабы в "политических играх" и часто не могут подать себя и свою "команду" должным образом. Все это ведет к тому, что над Кругами часто берут верх! Более сильные личности, например, Треугольники. Круги, кажется, не слишком беспокоятся о том, в чьих руках будет находиться власть. Лишь бы все были довольны, и кругом царил мир. Однако в одном Круги проявляют завидную твердость. Если дело касается вопросов морали или нарушения справедливости.

... Главные черты их стиля мышления - ориентация на субъективные факторы проблемы *(ценности, оценки, чувства и т. д.)* и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Можно сказать, что Круг - прирожденный психолог.

ЗИГЗАГ. Эта фигура символизирует креативность, творчество, хотя бы потому, что она самая уникальная из всех фигур и единственная разомкнутая фигура...

Доминирующим стилем мышления Зигзага чаще всего является синтетический стиль. Комбинирование абсолютно различных, несходных идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального - вот, что нравится Зигзагам. В отличие от Кругов, Зигзаги вовсе не заинтересованы в консенсусе и добиваются синтеза не путем уступок, а наоборот - заострением конфликта идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает свое разрешение, "снимается". Причем, используя свое природное остроумие, они могут быть весьма язвительными, "открывая глаза другим" на возможность нового решения...

Зигзаги просто не могут продуктивно трудиться в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают четкие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. Им необходимо иметь большое разнообразие и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Они также хотят быть независимыми от других в своей работе. Тогда Зигзаг оживает и начинает выполнять свое основное назначение - генерировать новые идеи и методы работы... Зигзаги устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Мир идей для них так же реален, как мир вещей для остальных...

Зигзаги - неутомимые проповедники своих идей и способны мотивировать всех вокруг себя. Однако им не хватает политичности: они несдержанны, очень экспрессивны *("режут правду в глаза")*, что, наряду с их эксцентричностью, часто мешает им проводить свои идеи в жизнь. К тому же они не сильны в проработке конкретных деталей *(без чего материализация идеи невозможна)* и не слишком настойчивы в доведении дела до конца *(так как с утратой новизны теряется и интерес к идее)*.

**2. Рисунок на тему «Инновация».**

Разделившимся на группы участникам предлагается нарисовать совместный рисунок инновации в человеческом облике, но с одним условием при рисовании участники не должны разговаривать между собой.

Обсуждение рисунка:

- Каждая группа по очереди представляет свой рисунок, а другие участники высказываются. Какое впечатление производит на их этот рисунок. Затем та группа, которая рисовала, презентуя свой рисунок, высказывает, что она хотела выразить этим рисунком.

Упражнение 4. Коррекция эмоционального состояния.

**Сказка «Царевна-лягушка»**

**Цель:** Теоретическое осмысление процесса инновации на основе анализа сказки «Царевна-лягушка». Соотнести сюжет сказки с этапами инновационного процесса.

**Инструкция:**

Выберите себе одно отрицательное эмоциональное состояние и попробуйте проследить

- В какие моменты герои могли испытывать его?

- Какие средства использовались в сказке для его преодоления?

- Предположить, что было бы:

* если отец не дал бы им такого задания….
* если бы Иван-царевич поддавался сиюминутным порывам….

Вопросы.

* Что является катализатором инновационных процессов? *(проблемная ситуация)*
* Какие факторы являются вспомогательными в процессе? *(нравственная позиция, которая создает возможность пойти, собрать команду, быть сильным и смелым, любить)*
* Что является итогом? *(радость и материальное благополучие)*

Итог: Ресурс для преодоления - нравственная позиция героев.

**Рефлексия**

**«Аплодисменты по кругу»**

**Цель:** Эмоциональная разрядка в конце тренингового занятия.

**Инструкция:** Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее.
Ведущий начинает тихонько хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. последнему участнику аплодирует уже вся группа.

**Профессиональный уровень педагогов**

Обозначения: балл «5» ставится, если знания и умения проявляются постоянно, имеют высокий уровень развития; «4» - знания и умения проявляются не постоянно, не всегда применяются; «3» - знания и умения достигают минимально необходимого уровня, не представляют из себя систему; «2» - знания и умения выражены слабо; «1» - знания и умения отсутствуют.

1. Умение правильно ставить перед собой цель

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Способность к состраданию, сопереживанию

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Педагогический такт выдержка, терпение

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Артистичность, эмоциональность

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Умения художественного творчества: пение, танец, рисование

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Умение технического творчества: конструирование и моделирование

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Умение быстро реагировать на неожиданно возникшую ситуацию

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. Умение организовывать работу с родителями

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9. Стремление к самосовершенствованию и самообразованию

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_