

Формирование коммуникативной компетентности педагогов

Понятие коммуникативной компетентности педагога

Профессиональная компетентность педагога в системе повышения квалификации не сводится к набору знаний и умений, а определяется эффективностью их применения в реальной образовательной практике. Быть компетентным – значит уметь мобилизовать имеющиеся знания, опыт, свое настроение и волю для решения проблемы в конкретных обстоятельствах.

Коммуникативная компетентность (от лат. *competens* – надлежащий, способный) – способность устанавливать и поддерживать эффективные контакты с другими людьми.

Одной из ключевых компетентностей педагога является коммуникативная компетентность, которую определяют как базовую. По мнению многих исследователей, это «сердцевина профессионализма учителя», потому что общение с детьми составляет сущность педагогической деятельности. Кроме того, реализация современных лично ориентированных образовательных технологий невозможна, если педагог не обладает достаточным уровнем коммуникативной компетентности, не готов гибко управлять процессом взаимодействия в ходе воспитания и обучения (ведь педагогическая профессия является одновременно преобразующей и управляющей), применять коммуникативные технологии, содействовать взаимопониманию и т. д.

От коммуникативной компетентности педагога зависят благоприятный морально-психологический климат, гуманизм и демократизм общения, результативность контактов, эффективность общения с точки зрения решения проблем, удовлетворенность учителя и учащихся своим трудом.

Развитие коммуникативной компетентности педагога можно рассматривать как один из способов развития и самореализации участников образовательных отношений.

Таким образом, коммуникативная компетентность становится одной из главных составляющих высокого профессионального уровня, от которой зависят персональный успех, конкурентоспособность и личная удовлетворенность, а также качество образования.

- 1. Нельзя приступать к сообщению мысли**, если она непонятна или не до конца понятна самому себе.
- 2. «Постоянная готовность к пониманию».** Наличие большого количества семантических и личностных барьеров часто приводит к неполному и неточному пониманию сообщений.
- 3. Конкретность.** Следует избегать неопределенных, двусмысленных, расплывчатых выражений и слов и без необходимости не пользоваться незнакомыми или узкоспециализированными терминами.
- 4. Контроль над невербальными сигналами.** Недостаточно контролировать только свою речь и содержание сообщения. Необходим также контроль над формой в той части, которая касается его внешнего «сопровождения», – над мимикой, жестами, интонацией, позой.
- 5. «Собственная неправота».** При коммуникации всегда нужно допускать, что личная точка зрения может быть неправильной. Это предостерегает от серьезных ошибок.
- 6. «Место и время».** Эффективность любого сообщения резко возрастает в случае его своевременности и выбора наиболее адекватной ситуации, в которой оно реализуется.
- 7. Открытость.** Готовность к пересмотру своей точки зрения под влиянием вновь открывающихся обстоятельств, способность принимать и учитывать точку зрения собеседника.
- 8. Обратная связь.** Обеспечение достижения главной цели коммуникативного процесса – взаимопонимания.

Педагогическое общение

Говоря о коммуникативной компетентности, следует рассмотреть вопрос о педагогическом общении, ведь общение с детьми составляет сущность педагогической деятельности.

Педагогическое общение – это процесс взаимодействия педагогов и всех участников образовательного процесса, содержанием которого являются обмен информацией (прежде всего учебной), познание личности партнера по педагогическому общению и организация совместной деятельности.

Типы педагогического общения и профессиональных позиций педагога (по А.А. Кан-Калик):

- 1) общение на основе увлеченности совместной деятельностью;
- 2) общение на основе дружеского расположения;
- 3) общение-дистанция;
- 4) общение-устрашение;
- 5) общение-заигрывание;
- 6) общение-превосходство.

Из данных типов общения мы можем отнести **к гуманистически направленным:** общение на основе увлеченности совместной деятельностью, которое предполагает содружество, заинтересованность, сотворчество, коллективизм; и общение на основе дружеского расположения. Оно наличествует тогда, когда есть мера в общении (рамки допустимых оборотов и фраз), а также целесообразность дружественности.

Эти стили гуманистически направленного общения создают ситуацию комфортности, способствуют развитию и проявлению индивидуальности учеников.

К не гуманистически направленным относятся: общение-устрашение; общение-заигрывание; общение-превосходство. Это крайние формы педагогического общения, применимые в строго определенных ситуациях.

Стиль общения-дистанции, скорее всего, можно отнести к нейтральному. Для педагога важно уметь устанавливать дистанцию, избегать фамильярности в общении, но и не отгораживаться от детей.

Чаще всего в педагогической практике наблюдается сочетание типов общения в той или иной пропорции, когда доминирует один из них.

О наиболее распространённых нарушениях в этике поведения учителя на уроке.

1. Обращение к ученику не по имени, а по фамилии.
2. Отсутствие извинения в адрес ученика в случае своей оплошности.
3. Приказной, административный характер просьб учителя, без приглашающих интонаций, без слова «пожалуйста».
4. Невнимание к ответу ученика (прерывание речи ученика, беседа с другими во время ответа).
5. Постановка ребёнка в неудобное, унижительное положение на уроке.
6. Сравнение ученика с другим учеником, а не с самим собой.
7. Неумение выразить веру в ученика.
8. Отсутствие доброжелательности к учащемуся, нежелание учителя расценить поступок ученика в благоприятном для него смысле.
9. Неумение признать взрослость школьника, его право на другое мнение.
10. Неудачи ребёнка в учении несколько не должны снижать общее уважение к нему как к человеку. Надо уметь разводить учебную отметку и оценку личности.

Техники нерефлексивного слушания

Сосредоточение (минимизация отвлечений). Важнейшая задача, без решения которой невозможно понимание принимаемого сообщения, – это управление вниманием. Бессознательно мы принимаем соответствующую позу: поворачиваемся лицом к говорящему, устанавливаем с ним визуальный контакт, иными словами, внимаем собеседнику. Такое слушание «всем телом» не только выражает готовность слушать, физическое внимание, но и помогает процессу слушания и восприятия. Мы принимаем эту позу безотчетно. Но этим приемом можно пользоваться сознательно, поскольку умение быть внимательным – эффективное средство повышения качества восприятия речи собеседника. Слушать и воспринимать означает не отвлекаться, поддерживать постоянное внимание, устойчивый визуальный контакт и использовать позу как средство общения.

Пауза. Вторая важная техника нерефлексивного слушания состоит в том, чтобы выдерживать паузу после реплик собеседника. Одна из наиболее часто встречающихся ошибок слушателя состоит в том, что он, испытывая неловкость во время возникающих пауз, пытается их заполнить, задавая вопросы. Отвечая на эти вопросы, рассказчик уходит от основной темы своего рассказа и говорит не о том, о чем ему важно было рассказать, а о том, о чем спросил слушатель.

Взгляд. Очень важным знаком, свидетельствующим о нашей готовности вести разговор, является контакт глаз с глазами собеседника. Если мы избегаем контактировать с его взглядом, смотрим в сторону, в пол, в потолок или «сквозь» собеседника, он, вероятно, интерпретирует это как незаинтересованность в общении с ним. Устойчивый визуальный контакт с говорящим не только показывает заинтересованность, но и вдохновляет собеседника продолжать речь, что, в свою очередь, помогает слушать его еще внимательнее.

Для начала естественной, непринужденной беседы первым шагом обоих собеседников является установление кратковременного визуального контакта, затем глаза мгновенно отводятся в сторону, после чего контакт восстанавливается, причем так происходит на протяжении всего разговора. О собеседнике, который смотрит в глаза, создается благоприятное впечатление. Конечно, здесь ни в коем случае нельзя переусердствовать, пристальный взгляд может поставить говорящего в неловкое положение. Постоянно следящий взгляд может быть истолкован как враждебность, особенно в напряженных ситуациях. Идеальным является взаимное стремление к контакту, который был бы естественным и приятным для обеих сторон и соответствовал обстановке и обсуждаемому вопросу.

Упражнение «Любящий взгляд»

Цель: осознание своего невербального эмпатийно-экспрессивного арсенала.

Педагог-психолог: В процессе общения важное значение имеет умение педагога владеть невербальными средствами коммуникации – жестами, мимикой, пантомимикой, оттенками голоса, темпом речи, паузами, контактом глаз, прикосновениями.

Инструкция. Один участник выходит за дверь. Его задача – определить, кто из группы будет смотреть на него «любящим» взглядом. Педагог-психолог назначает в его отсутствие двух-трех человек. Затем выбирается другой отгадывающий. Количество смотрящих «любящим» взглядом увеличивается. Водящий должен по мимике и позе участников догадаться, кто смотрит на него любящим взглядом, и обсудить, что помогло ему догадаться, как удалось изобразить взгляд.

Мимика. Мы можем передавать партнеру позитивное отношение с помощью выражения лица, и прежде всего с помощью улыбки. Улыбаясь, мы говорим собеседнику о том, что контакт с ним нам приятен. Однако, улыбаясь, необходимо помнить о следующем: воспринимается только искренняя улыбка.

Поза и жесты. Важную роль в установлении контакта играет язык поз и жестов. Поза может выражать желание или нежелание слушать или общаться. Когда мы немного наклонились вперед

к собеседнику и одобрительно смотрим на него, мы тем самым передаем ему: «Я весь внимание». Если же мы небрежно разваливаемся в кресле, то показываем, что не заинтересованы в общении.

Позы могут говорить об отношении к собеседнику или к теме разговора. Так, скрещенные на груди руки, как правило, означают оборону, руки на бедрах – пренебрежение. Если мы прячем руки, скрещиваем их на груди, закидываем ногу на ногу, ставим на колени сумку, мы бессознательно возводим барьеры, прячась за ними от собеседника. Открытые позы, напротив, будут поощрять к искренности и продолжению разговора.

Еще один важный способ поощрения к рассказу – изменение позы слушателя. Изменением позы, движениями рук (жестами) и прочими телодвижениями мы можем передавать партнеру наше отношение к услышанному, например, можно выразить согласие или одобрение, кивая головой.

Расстояние и положение относительно друг друга. Многочисленные психологические исследования коммуникаций показали, что расстояние между партнерами само по себе является невербальным коммуникационным средством. В психологическом пространстве человека можно выделить **четыре зоны**:

1) интимную – менее 45 см. Мы чувствуем себя комфортно, общаясь с человеком, находящимся внутри этой зоны, только если мы ему доверяем, знакомы с ним и хорошо к нему относимся. Если мы вторгнемся в интимную зону собеседника в то время, когда у нас еще не сложились близкие доверительные отношения, он будет чувствовать неловкость, что может помешать искреннему разговору;

2) личную – 45–120 см. Именно в этом интервале ведутся деловые разговоры. Такая дистанция подходит для дружеской встречи или консультации. По мере роста доверия и доброжелательности расстояние может постепенно уменьшаться. Приближение к партнеру, таким образом, говорит ему о позитивном отношении с нашей стороны. Однако если мы переусердствуем и подойдем к нему слишком близко, он почувствует неловкость и, возможно, раздражение. Напротив, отодвигаясь от собеседника, мы демонстрируем ему свои негативные эмоции, напряжение, тревогу. Таким образом, сознательно изменяя расстояние до собеседника, мы можем демонстрировать ему свое отношение и тем самым поощрять его быть более откровенным;

3) социальную – 1,2–3,5 м. На этом расстоянии мы чувствуем себя комфортно в ситуации формального общения с незнакомыми людьми или с небольшой группой людей;

4) публичную – расстояние больше 3,5 м. На этом расстоянии обычно происходят контакты с большой группой людей: лекции, собрания, чтение докладов и т. д.

Принимая во внимание эти закономерности, мы можем поощрять нашего собеседника к разговору, изначально устанавливая межличностную дистанцию таким образом, чтобы создать для него максимально комфортные условия. В процессе разговора мы можем изменять это расстояние, поощряя его быть более открытым.

Минимальные поощряющие реплики. Следующий прием поощрения рассказчика в процессе нерефлексивного слушания состоит в том, что слушающий время от времени реагирует на рассказ партнера междометиями или нейтральными, по существу малозначащими, фразами: «Да!», «Это как так?», «Ну и ну!», «Понимаю вас...», «Продолжайте, пожалуйста, я вас слушаю...». Эти реплики представляют собой простейшие словесные реакции, которые позволяют содержательно продолжить беседу. Такие ответы являются приглашением высказываться свободно и непринужденно. Они помогают выразить одобрение, интерес и понимание.

+ упражнение на каждую технику (медиация)

- как провели выходные
- как выбирали профессию
- как готовишься к уроку
- как прошло собрание

Выделяют **четыре основные техники активного слушания**: эхо-техника (отражение), перефразирование, резюмирование, прояснение.

Эхо-техника (отражение) – это повторение слов или фраз собеседника. Обычно имеет форму дословного повторения или повторения с незначительными изменениями. Имеет смысл использовать ее для отражения ключевых фраз, на которых собеседник делает смысловое ударение. Это дает ему возможность почувствовать, что он услышан, что его понимают. Из каждого фрагмента монолога говорящего слушатель выбирает и повторяет то, что, по его мнению, является центральным ядром фрагмента, его цитирующим началом, будь то выраженное чувство или какая-либо идея. При этом можно изменить вспомогательные или несущественные слова, выступающие в высказывании, но все ключевые слова, несущие смысловую или эмоциональную нагрузку, должны быть повторены точно. То, что следует повторить, должно быть выбрано на основе **значимости этого содержания для говорящего**.

Отражение не стоит применять слишком часто, чтобы у партнера не сложилось впечатление, что его передразнивают. Эта техника наиболее уместна в тех ситуациях, где смысл высказываний собеседника оказался не вполне ясным или где его высказывания несут эмоциональную нагрузку. Иногда отражение последних слов фразы партнера используется во время продолжительных пауз в качестве приглашения продолжить рассказ.

Перефразирование (парафраз) – формулирование той же мысли другими словами. В беседе парафраз состоит в передаче говорящему его же сообщения, но словами слушающего. Цель перефразирования – проверка слушателем точности собственного понимания сообщения. Перефразирование полезно именно тогда, когда речь собеседника кажется нам понятной.

Исполнение этой техники можно начать следующими словами:

- «Как я понял вас, вы считаете, что...»
- «Как я понимаю, вы говорите о том, что...»
- «По вашему мнению...»
- «Вы можете поправить меня, если я ошибаюсь, но...»
- «Другими словами, вы считаете...»
- «Правильно ли я понимаю?»

При перефразировании важно выбирать только существенные, главные моменты сообщения, иначе ответ вместо уточнения понимания может стать причиной путаницы.

Используя технику парафразы в процессе общения, слушатель главным образом сосредоточивается не на чувствах и установках собеседника, а на смысле и идеях, одновременно поощряет собеседника не просто четче сформулировать проблему, но и самому лучше прояснить ее смысл.

В отличие от «эха», не вносящего искажений в услышанное, парафраз изначально предполагает, что слушатель не пересказывает фрагмент монолога, а передает его смысл своими словами. Конечно, при этом он может упустить основную мысль или исказить ее, но значение перефразирования в том именно и состоит, чтобы проверить, точно ли наше понимание собеседника.

Резюмирование – техника переформулирования, с помощью которой подводят итог не отдельной фразы, а значительной части рассказа или всего разговора в целом. Основное правило формулировки резюме состоит в том, что оно должно быть предельно простым и понятным. Эта техника вполне применима в продолжительных беседах, где она помогает выстроить фрагменты разговора в смысловое единство. Она дает слушающему уверенность в точном восприятии сообщения говорящего и одновременно помогает говорящему понять, насколько хорошо ему удалось передать свои мысли. Вступительными фразами могут быть, например, такие:

- «Я внимательно вас выслушал. Позвольте мне проверить, правильно ли я вас понял...» (или «Вот, как я понял, что с вами произошло...»)
- «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»
- «Из вашего рассказа я сделал следующие выводы...»

Далее вы буквально в двух-трех фразах пересказываете вашему партнеру то, что он рассказывал вам в течение нескольких минут. При этом вы отмечаете ключевые моменты его речи, но подбираете для этого самую лаконичную форму.

Резюмирование уместно в ситуациях, возникающих при обсуждении разногласий, урегулировании конфликтов, рассмотрении претензий или в таких ситуациях, где необходимо решать какие-либо проблемы.

Прояснение – это обращение к говорящему за уточнениями, чтобы слушающий точнее понял, о чем идет речь. Если предыдущие техники рефлексивного слушания не привели слушателя к ясному пониманию, он может прямо попросить говорящего разъяснить непонятное место в его рассказе, привести примеры или остановиться на чем-то подробнее. Чтобы получить дополнительные факты или уточнить смысл отдельных высказываний, слушающий может сказать примерно следующее:

- «Не повторите ли вы еще раз?»
- «Что вы имеете в виду?»

Если же слушатель понял общий смысл высказывания, но нуждается в дополнительных деталях для прояснения ситуации, он может обратиться к говорящему с прямой просьбой расширить ответ:

- «Не объясните ли вы поподробнее?»
- «Может быть, вы что-нибудь добавите?»
- «Не могли бы вы развить вашу мысль?»
- «Что случилось потом?»

На первый взгляд, рекомендации по рефлексивному слушанию могут показаться обманчиво простыми, но, как только ими начинают пользоваться, оказывается, что правильно использовать их не так-то легко. Вначале предлагаемые техники могут показаться неудобными, вычурными, искусственными. Со временем, по мере их регулярного использования в практике, накопится необходимый опыт.

Упражнение «Я-высказывания»

Цель: отработка участниками данного метода.

Педагог-психолог: Не менее важным является и умение говорить. Каждый день мы сталкиваемся с ситуациями, когда требуется заявить о своей точке зрения. При этом мы рискуем вызвать защитную реакцию со стороны другого человека, особенно если указываем ему, что он должен или чего не должен делать. Если вместо этого объяснить, как данная ситуация представляется нам, то это станет началом конструктивного разговора о возможностях изменения ситуации.

Инструкция. Упражнение предполагает выполнение ряда заданий. Предварительно участникам показывается схема Я-высказывания.

Схема Я-высказывания

СОБЫТИЕ – «Когда...» (описание нежелательной ситуации).

НАША РЕАКЦИЯ – «Я чувствую...» (описание ваших чувств).

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЙ МЕТОД – «Мне хотелось бы, чтобы...»

Составить «Я-высказывание». Участники делятся на подгруппы, им предлагаются ситуации для составления разных видов высказываний и последующего их сравнения.

Ситуация 1. Ребенок поел и оставил тарелку на столе.

Ситуация 2. У ребенка в дневнике очередное замечание классного руководителя о плохом поведении.

Ситуация 3. Учитель объясняет новый материал на доске, ученик в это время разговаривает.

Раздать Кодекс толерантного педагога

1. Никогда не унижайте и не подавляйте личность ученика. Заставлять детей делать силой то, что нам кажется хорошим, значит внушать им отвращение к тому, что нам кажется хорошим.
2. Недопустимо делить детей на умных и глупых, богатых и бедных, хороших и плохих. Необходимо избегать однозначных, категорических оценок и некорректных сравнений детей друг с другом.
3. Оценивать можно поступки, взгляды, но не самих детей.
4. Сравнить ребенка можно не с другим ребенком, а только с самим собой, подчеркивая тем самым позитивные или негативные изменения, произошедшие в нем за тот или иной промежуток времени.
5. Изживайте педагогический авторитаризм и деспотизм, иллюзию собственной непогрешимости и гарантированной правоты. Спасение от пагубного властолюбия – в рефлексии, постоянном самоконтроле.
6. Школьный учитель в любых обстоятельствах образец толерантности, он ведет осознанную миротворческую деятельность.
7. Чаще улыбайтесь! Будьте приветливы! Нет ничего более неприятного в школе, чем хмурое, злое лицо учителя.
8. Настоящий учитель постоянно развивает в себе незаурядность, всеми силами борется с формализмом и равнодушием, проявляет инициативу и творчество.
9. Педагог, смотри на мир глазами ребенка.
10. Истинный педагог любит школу, а не себя в школе. Он дорожит добрым отношением коллег, детей, родителей и готов прийти на помощь, не дожидаясь, пока его об этом попросят.
11. Для учителя личность ребенка – цель, объект и результат педагогической деятельности, сам ребенок – равноправный субъект взаимодействия.
12. Помните, что самые главные вопросы задаются не людям, а самому себе, но ответы на них следует искать вместе. Познание себя, управление собой – забота каждого педагога.
13. Если другие не разделяют ваших точек зрения. Это не показатель их несостоятельности.
14. Не страдайте от того, что не все упорядочено, строго, правильно в окружающей действительности и людях. Принимайте окружающий мир таким, какой он есть.
15. Будьте терпимы к человеческим недостаткам и слабостям. Умейте признавать свою неправоту и при необходимости – извиняться.
16. Будьте заинтересованы в продуктивном общении с людьми, обращайтесь к тому позитивному, что в них есть, поворачивайте людей к себе хорошей стороной.

Техника Я-высказывания содержит в себе пять последовательных этапов

1. Эмоции и чувства. Вначале необходимо выразить свои эмоциональные реакции. Собеседник еще не знает, о чем пойдет речь, но уже настроен помочь и поддержать вас, ведь вы обращаетесь к нему за помощью.
Я расстроился. Я в растерянности. Мне очень неприятно. Мне так стыдно. Я готова расплакаться. Я сержусь.
2. Что вызвало эти эмоции? Теперь нужно рассказать о событии или своем состоянии, которое повлекло за собой эту реакцию. Формулировать эту часть нужно также через форму «Я».

Я так долго прождал тебя под дождем. Я ждала тебя, не зная, что ты не сможешь приехать. Я опоздала на работу, потому что убирала разбросанные вещи. Я все выходные занимался ремонтом поцарапанного автомобиля, и я не смог поехать на пикник.

3. Пояснение, почему это действие вызвало такую реакцию.

Для меня это событие было очень важным. Я потратил на это много усилий. Я очень устаю и необходимость делать дополнительную работу выматывает меня еще больше.

4. Выражения пожеланий и просьб. Конечно, человек услышавший столь подробное описание чувств, должен знать, что ему делать, дабы такое не повторялось. Намерен он воспользоваться этими рекомендациями или нет – только его личный выбор, демонстрирующий истинное отношение.

Я бы хотел, чтобы ты выходила немного раньше. Давай договоримся, что будем мыть посуду по очереди, через день. Я тебя прошу звонить и сообщать мне, если у тебя меняются планы.

5. Предупреждение о своих намерениях. Этот шаг не обязателен, но в некоторых ситуациях придется им воспользоваться.

К сожалению, я больше не смогу одалживать тебе машину. Если ты забываешь об этом, я буду почаще напоминать тебе.

«Ты - высказывание» / «Я - высказывание»

* *Ты никогда меня не слушаешь!* / Когда я вижу, что ты не слушаешь меня, мне неприятно, ведь я говорю достаточно важные вещи. Пожалуйста, будь внимательнее к тому, что я говорю.

* *Что ты все время разговариваешь параллельно со мной?* / Мне сложно говорить, когда кто-то еще разговаривает одновременно со мной. Если у тебя есть вопрос — задай его. Возможно, если ты внимательно послушаешь меня, то потом у тебя возникнет меньше вопросов.

* *Вечно ты хамишь!* / Когда ты некорректно разговариваешь со мной, я раздражаюсь и не хочу больше с тобой общаться. На мой взгляд, ты можешь быть более уважительным по отношению ко мне. В свою очередь постараюсь быть более терпимой.

* *Ты всегда ужасно себя ведешь!* / В данной ситуации ты вел себя некрасиво. Меня обижает такое поведение. Ты умеешь быть другим, поэтому, пожалуйста, в следующий раз будь более сдержан.

* *Ты всегда без спросу берешь журнал со стола!* / Когда с моего стола без спросу берут вещи, в частности журнал, мне неприятно. Возможно, я хочу с ним поработать в ближайшее время. Поэтому я не против, чтобы ты брал журнал, но предварительно спроси меня, можно ли это сделать.

Невербальное упражнение

Инструкция.

1. Нужны два добровольца – ведущие. Спасибо. (Ведущие выходят из комнаты).

2. Все оставшиеся в комнате объединяются в две команды.

3. Инструкция для команд:

Когда ведущие вернутся в комнату, им нужно будет вступить в контакт с каждым из вас, поздравившись с каждым участником кивком головы и произнести какое-то приветствие.

Задачи команд:

- команда «У стены» должна во время приветствия улыбаться, когда к ней будут обращаться ведущие, и смотреть им в глаза, приняв открытую позу (в ответ дотронуться, применить рукопожатие и т.д).

- команда «У окна» не должна улыбаться, когда к ней будут обращаться ведущие, скрестить руки (закрыться), и отводить взгляд во время приветствия.

(можно потренироваться)

4. Задание для ведущих

- Теперь вам, уважаемые ведущие, необходимо подойти к представителям двух команд и поздороваться с каждым кивком головы, сказав какое-нибудь приветствие.

Обсуждение.

- Вопрос к ведущим: с какой командой легче было установить вам контакт? Почему?

- С какой сложнее? Почему?

- Какие чувства возникали у вас во время упражнения?

- Как себя чувствовали представители команд, когда выполняли инструкцию?

- Было ли вам комфортно во время упражнения?

- Какие позы и поведение способствовали установлению контакта?

Вывод.

Невербальное поведение имеет очень большое значение.

Важно всё то, что мы говорим бессловесно.