

Колотева Елена Юрьевна

Муниципальное бюджетное образовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа № 5 г. Михайловки» Волгоградской области

МАСТЕР-КЛАСС

«КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МЛАДШИХ ПОДРОСТКОВ В СВЕТЕ ФГОС II ПОКОЛЕНИЯ»

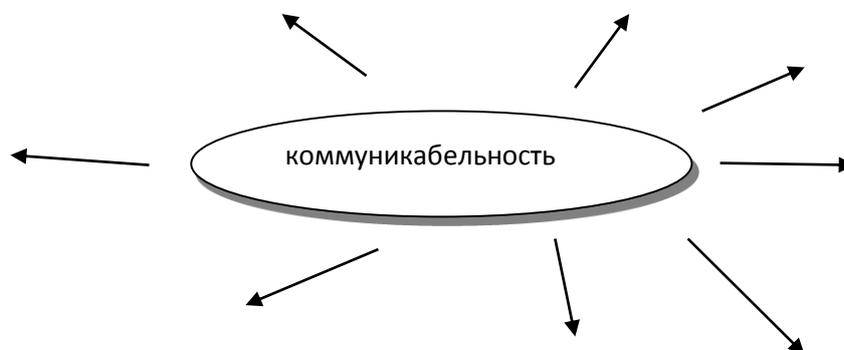
Участники: Педагоги-психологи оу городского округа.

Цель: Показать возможные формы формирования у подростков коммуникативной компетентности.

1. Тема сегодняшней нашей встречи «Коммуникативная компетентность младших подростков в свете ФГОС II поколения» Но прежде чем начать разговор об этом, мне хотелось бы предложить вам самим составить портрет коммуникабельного человека.

Итак, кто же такой человек общительный?

Вам предлагается по одному выходить к доске и написать по одному качеству коммуникабельного человека.



После того, как все участники напишут качества, им предлагается поставить на каждой стрелке свой уровень сформированности этого качества. *Таким образом, получается некая «роза ветров» - портрет развития коммуникативности группы.*

2. Мы всегда говорим: этот человек общителен. А этот нет. Давайте сейчас подумаем, а насколько каждый из вас коммуникативен. Вам предлагается на розовых стикерах написать свой уровень коммуникативности (высокий, средний, достаточно коммуникативен). А на зеленых стикерах- что необходимо улучшить (изменить), чтобы стать более коммуникативным.

Затем все высказывания можно сформировать в несколько групп. Получаются «облака» групп.

3. А сейчас я предлагаю вам выбрать любую группу из тех, которые мы определили, как проблемные (улучшить общение) и за 3 минуты написать рекомендации по их изменению. Т.е. что вы можете порекомендовать такому человеку.

4. Теперь объединитесь в группы те, кто писали рекомендации по одинаковой теме и составьте групповую рекомендацию. На это вам тоже 3 минуты. После чего рекомендации зачитываются.

5. Исходя из ваших рекомендаций у нас получилось. Что улучшить или изменить свою коммуникабельность можно, но этому надо учиться. Так где же можно научиться общаться (*в группе просто общаясь, на занятиях и в деловой среде*). Пожалуйста, возьмите голубую полоску и разорвите ее на три части. Каждая из которых будет обозначать долю влияния на вашу коммуникативность и выложите на столе (*Получается некий портрет группы по внешнему обучению коммуникативности*).

6. Говорят, что близкое общение: вот откуда берут свое начало нежная дружба и сильнейшая ненависть. Я предлагаю тем, кто согласен с этим высказыванием стать справа. А кто нет – слева и попытаться доказать свою точку. Если противоположная сторона вас убедила, вы можете поменять свое



местоположение. (*Экспресс техника обучения ведению спора-дискуссии. Если не получается, можно разобрать, почему не получилась*)

7. Притча «Три золотые фигуры» (К. Ю. Кононович. Притчи тренера или искусство слов попадать в самое сердце. Речь. СПб, 2010, стр. 120).

Однажды Акбару, царю Индии, были присланы в подарок три совершенно одинаковые фигуры из золота и письмо. Царю предлагалось установить, какая из фигур была самой ценной.

Акбар позвал своих советников и приказал определить различия. Долго ученые мужи взвешивали их. Измеряли длину. Проверяли пробу золота, но так и не смогли обнаружить ни внешних, ни внутренних различий. Они только разводили руками, признавая свою беспомощность.

Лишь мудрец Бирбал все не сдавался. Он нашел маленькие отверстия в ушах фигурок и просунул в них тоненькую золотую проволочку. У первой фигурки конец проволочки вышел из второго уха, у второй- изо рта, у третьей- через пупок.

Подумав немного он сказал:

- Решение загадки найдено. Вы видите, как все люди отличаются друг от друга, так и каждая из этих фигур единственная в своем роде. Первая фигурка символизирует человека, у которого в одно ухо влетает, а из другого вылетает. Вторая напоминает человека. Который едва дослушав сказанное, сразу же спешит рассказать это другим, не утруждая себя подумать над этим. Третья же фигурка схожа с тем, кто запоминает услышанное и старается пропустить это через собственное сердце. Теперь рассуди, какая фигура самая ценная. Кого бы ты выбрал и сделал своим приближенным: того, кто все выбалтывает; того, кому твои слова что ветер; или того, кому можно полностью довериться, потому что он будет хранить твои слова в тайниках своей души?

8. И подводя итоги нашей встречи. Мне бы хотелось, чтобы тот, кто провел это время с пользой для себя подошел ближе ко мне (чем дальше от меня, тем бесполезнее было потраченное время).

Спасибо за внимание!

