

Тренинг (практикум) «Культура педагогического общения»

Макарова М.С.
Педагог-психолог
МБОУ СОШ №20
с.Линево Озеро.

Цель: осмысление педагогами значимости коммуникативной культуры как личностного компонента профессионального мастерства, овладение секретами бесконфликтного взаимодействия.

Ход

1. Добрый день, уважаемые коллеги! Сегодня наш тренинг посвящен культуре педагогического общения. Начать его я предлагаю с игры «Найди пару», которая настроит нас на общение.

У меня приготовлены карточки с именами героев книг, фильмов и т.д., которые всегда упоминаются в паре друг с другом:

- Пигмалион и Галатя
- Мастер и Маргарита
- Лиса Алиса и кот Базилио
- Чебурашка и крокодил Гена
- Чип и Дейл
- Том и Джерри
- Гаргантюа и Пантагрюэль
- Глеб Жеглов и Володя Шарапов
- Ильф и Петров

Карточки с именами прикреплю вам на спину. Отыщите свою вторую половину, опрашивая группу. Нельзя спрашивать: Что у меня написано? Отвечать можно только словами ДА и НЕТ.

Вопросы:

- Какие чувства вы испытали во время проведения упражнения?
- Легко ли было найти свою пару?
- Что мешало?
- Трудно ли было построить общение?

Вывод: выполняя упражнение, одним из вас было легко установить контакт, у других возникли трудности. Так и в педагогическом общении, нам приходится выстраивать его в соответствии с определенными правилами, законами. Хотя в основном педагоги работают, полагаясь на интуицию, доверяя своему опыту. Но даже самые талантливые иногда переживают неудачи: сталкиваются с различными трудностями, конфликтами, барьерами в общении.

Цель нашего тренинга: осмыслить значимость коммуникативной культуры как личностного компонента профессионального мастерства и овладеть секретами бесконфликтного взаимодействия.

2. В связи с этим напишите на листочках свои **ожидания и опасения** (розовые и голубые листочки).

Итак, ожидания и опасения озвучены, а значит наполовину разрешены. Надеюсь, что на нашем занятии обязательно найдется способ их устранить.

3. Мини-дискуссия

Коммуникативная культура, культура педагогического общения, педагогическая культура, культура педагогической и профессиональной деятельности, профессиональная компетентность... Взаимосвязаны ли они? В каком соотношении находятся они? (Вопрос на доске).

В парах обсудите вопрос, затем объединитесь в четверки. Сформулируйте коллективное мнение.

Действительно, говоря о коммуникативной культуре педагога, о культуре педагогического общения, невозможно её отделить от общего понятия профессиональной культуры.

Сформулируйте понятие профессиональной культуры в группах.

Итак, профессиональная культура – это культура специалиста в определенной области знаний (проф.компетентность и квалификация) и культура личности, способной не только транслировать знания, но и создавать благоприятную развивающую образовательную среду.

В условиях гуманизации образования приоритетным становится коммуникативный аспект личностной культуры педагога, его проявление в педагогическом общении.

4. Специфика профессиональной деятельности педагога именно в общении и от культуры использования этого основного орудия педагогической деятельности зависит профессиональная культура. **В чем смысл понятия коммуникативная культура?**

Группам предлагаю карточки с буквами. Дополните их словами, которые наиболее полно характеризуют понятие коммуникативной культуры.

- А _____ анализ
- Б _____ барьеры
- В _____ внимание. восприятие
- Г _____ голос
- Д _____ диалог и т.д.

Из списка выберите 3 наиболее значимых компонента коммуникативной культуры.

Чтобы дополнить ваши высказывания. Предлагаю вам ознакомиться с определением общения в психологии (карточки группам).

Общение характеризуется как сложный многоплановый процесс установления контактов между людьми, порождаемых потребностями совместной деятельности и включающий в себя **ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ, ВЫРАБОТКУ ЕДИНОЙ СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.**

Что из этого определения является принципиально значимым для культуры педагогического общения? (восприятие и понимание)

Известный педагог В.А.Кан-Калик настаивал на том, что в педагогическом процессе взаимоотношения первичны, на них строится вся пирамида обучения и воспитания, через них идет постоянное восхождение педагога к детям. Они делают ребенка сотворцом собственной личности.

5. Из чего складывается коммуникативный потенциал личности?

- **особенности психического склада (темперамент, экстравертность, интровертность, ведущая модальность)**

ТЕМПЕРАМЕНТ

Будьте сдержанны и осторожны, помня о непредсказуемости **ХОЛЕРИКА**

Воспользуйтесь быстротой реакции **САНГВИНИКА**

Проявите терпение при общении с **САНГВИНИКОМ**

Вовремя поддержите **МЕЛАНХОЛИКА**

Ведущая модальность – преобладание одного из видов памяти, канала восприятия.

- аудиал – размеренный темп речи, ровные интонации, жесты на уровне груди, пояса

- визуал – высокий темп речи, повышение интонации к концу, жестикуляция на уровне лица
- кинестетик – замедленный темп речи, понижение интонации в конце, жесты ниже пояса

Как проявляется ведущая модальность в педагогической деятельности?

Аудиал заботится об изложении материала; визуал – структурирование материала, схемы, таблицы; кинестетик – воздействие на эмоциональную сферу, переживания.

Представьте ситуацию, вы даете детям задание. Как реагируют на неё дети? Одни приступают к работе сразу, другие задают вопросы, третьим нужен образец.

Таким образом, представление о ведущей модальности обогащает арсенал средств продуктивного общения, позволяет предупредить ошибки и неудачи в педагогическом общении.

- личностные качества

Что первично: профессиональные или личностные качества?

Какие качества личности определяют коммуникативную культуру?

- | | |
|------------------------------------|----------------------|
| • Общительность | • Самоуважение |
| • Компетентность | • Уверенность в себе |
| • Открытость | • Эмпатия |
| • Чувство юмора | • Требовательность |
| • Терпимость | • Исполнительность |
| • Благоразумие | • Тактичность |
| • Чувство собственного достоинства | |

- владение невербальными знаками общения (интонация, логическое ударение, ритм, тембр, скорость речи, мимика, жесты, взгляд, поза).

Вывод: таким образом, коммуникативный потенциал личности включает особенности психического склада, заложенные генетически, и качества, поддающиеся воспитанию и развитию.

6. Методы развития коммуникативной культуры:

- методы саморазвития коммуникативного контроля
- овладение секретами продуктивного общения

Одним из методов саморазвития коммуникативного контроля является транзактный анализ Э.Берна. Его суть: в каждом из нас существуют три состояния Родителя, Взрослого и Дитя. В каждый момент разговора проявляется одно из этих состояний. Важно определить, кто из этих «человечков внутри нас» проявился, как мы и наш партнер по общению вели себя в тот или иной момент разговора.

<p>Родитель</p> <p>С первых дней жизни мы усваиваем от родителей информацию, которая передается словами, поведением, наставлениями старших. У ребенка складывается впечатление, что взрослые хорошие, а он плохой, т.к. ничего не умеет</p>	<p>Независимый, авторитарный, безапелляционный, предупреждающий, запрещающий, берущий ответственность на себя.</p> <p>Хмурит брови, поджимает губы, поднимает вверх указательный палец, снисходительно кивает головой, изображает на лице ужас, топает ногой, «ломает руки», при разговоре ставит руки на бедра, скрещивает их на груди, вздыхает, похлопывает собеседника по плечу, покровительственно гладит по голове</p> <p>Характерные слова: запомни раз и навсегда, не</p>
---	---

	<p>смей этого делать, только попробуй, сколько раз повторять, никогда, всегда.</p> <p>Положительное: внутренний родитель нужен для выживания, для умения жить, ладить с людьми, для воспитания своих детей и профессиональной карьеры, спасает от рискованных шагов, социальных трагедий.</p>
Дитя	<p>Зависимый, подчиненный, эмоционально не предсказуемый.</p> <p>Упрямство, необоснованный страх, необузданное веселье, обида – проявления, оставшиеся в нас с детства. Выражают себя главным образом эмоциями: плачет, дует, вспыхивает от раздражения, возмущения, вздрагивает от неожиданности, восторгается, удивляется, смеется, смущается.</p> <p>Характерные слова: хочу, не хочу, не буду, самый-самый, лучше всех, почему, зачем, как.</p> <p>Положительное: любознательность, стремление к творчеству, способность к фантазии, желание исследовать, испытать радость открытий.</p>
Взрослый	<p>Умеет считаться с ситуацией, с состоянием и настроением другого. Он рассудительный, сомневающийся, меньше утверждает, больше спрашивает, способен распределять ответственность между собой и другими.</p> <p>Смотрит на собеседника открытым взглядом, очень внимателен, мимика, жесты выразительны.</p> <p>Словесные признаки говорят об аналитическом, вдумчивом подходе к предмету общения: почему, каким образом, вероятно, возможно, полагаю, думаю, правильно ли я понял, не находите ли вы и т.п.</p>

Предлагаю в группах из 4 человек, где один из них Р, В, Д и родитель, ребенок, коллега по работе, проиграть 3 ситуации: (на карточках)

- когда родители привели на 1 час позже, на завтрак ребенок не успел
- дети не поделили игрушку, обиженный ребенок плачет
- коллега по работе должен был выполнить ваше поручение, но не выполнил.

Что чувствовали Р, В, Д, ребенок, родитель, коллега?

Какая позиция наиболее продуктивна, в каком случае?

7. Овладение секретами продуктивного общения

Способность читать невербалику и использовать её – один из показателей коммуникативной культуры.

Логическое ударение

Задайте вопрос соседу, выделяя голосом один из звуков А, О, У. он должен ответить с помощью таких же звуков, голосом акцентируя тот же звук в своем ответе. Например, АОУ? – АОУ.

Мимика, жесты, взгляд, поза.

Выберите себе карточку и определите значение невербальных средств:

- в разговоре человек то смотрит на собеседника, то отводит глаза – разговор не закончен
- собеседник избегает взгляда – тема неприятна
- взгляд собеседника в сторону – обдумывание
- поза Наполеона – негативное желание общаться
- сцепленные пальцы – разочарование, желание скрыть негативное отношение
- собеседник наклонил голову в бок – интерес, наблюдение
- во время разговора ладонь у лба – задумчивость.
- указующий перст – раздражение, непререкаемое указание
- собеседник подтирает подбородок, сдвинул брови – что-то беспокоит
- во время разговора у собеседника рука тянется к лицу, к носу, щеке – человек неискренен
- во время разговора у собеседника рука тянется к шее – неуверенность, несогласие

Предлагаю проиграть одну ситуацию. Вы входите в группу. Все игрушки разбросаны. Вы говорите детям: «Уберите игрушки» (рука ладонью вверх – доверие, просьба; ладонью вниз – начальственность, превосходство; указующий перст – раздражение, непререкаемое указание).

В какой позиции вы были? Какие жесты вы использовали? Какая мимика? Что вы чувствовали? Что чувствовали дети (участники)?

ПЕРЕРЫВ

Звучит музыка

Упражнение-релаксация под музыку «Послушай себя»

Сядьте удобно. Закройте глаза. 3 раза глубоко вдохните. Представьте, что вы вдыхаете звуки музыки ушами, всеми порами вашей кожи. Дышите глубоко через нос. Через кожу. Ваше тело, как большое ухо, очень внимательно слушает и наслаждается. Послушайте свое дыхание, ритм своего сердца, прислушайтесь к звукам своего тела. Послушайте себя. Сделайте 3 глубоких вдоха и выдоха. Откройте глаза.

Как вы думаете, о каком навыке эффективного педагогического общения мы сейчас будем говорить? (**о слушании**).

Продолжите высказывания:

Греческий философ Зино Стоик говорил: «Два уха и один язык даны для того, чтобы... больше слушать и меньше говорить».

Дагестанский поэт Э.Капиев «Будь первым, когда надо ... слушать, и последним, когда надо ... говорить».

Не просто слушать, а внимательно слушать партнеров по общению – это тоже показатель коммуникативного потенциала. Хорошее слушание дает другому облегчение и открывает ему новые пути для понимания самого себя.

Различают активное, пассивное и эмпатийное слушание.

Тест «Умеете ли Вы слушать?»

Отметьте ситуации, вызывающие у вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком.

1. Собеседник не дает вам высказаться, постоянно прерывает меня.
2. Собеседник никогда не смотрит на меня во время разговора.
3. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
4. Собеседник никогда не улыбается.
5. Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями.
6. Собеседник старается опровергнуть меня.
7. Собеседник вкладывает в мои слова другое содержание.
8. Собеседник отвечает вопросом на мой вопрос.
9. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
10. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
11. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла очков, др., я твердо уверен, что он при этом невнимателен
12. Собеседник делает выводы за меня.
13. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
14. Собеседник смотрит на меня внимательно, не мигая.
15. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.
16. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает также.
17. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
18. Когда я говорю серьезно, собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
19. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
20. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?».

Если количество ситуаций, вызывающих у вас досаду и раздражение, составляет:

14-20 - Вам необходимо кропотливо работать над собой и учиться слушать.

8-14 - Вам присущи некоторые недостатки, вы критически относитесь к высказываниям, но вам еще достаёт некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, не ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

2-8 - Вы хороший собеседник. Но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания. Дайте время высказать свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что с вами будет еще приятней.

0-2 - Вы отличный собеседник. Вы умеете слушать. Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Для самообразования

Активное слушание	<p>На первый план выступает отражение информации. Это постоянное уточнение информации путем задавания уточняющих вопросов. Незаменимо в конфликтных ситуациях, когда собеседник ведет себя агрессивно или демонстрирует свое превосходство. Это хорошее средство успокоиться, если возникает желание надерзить партнеру, развить конфликт. Может применяться во всех случаях, когда ребенок расстроен, обижен, потерпел неудачу, когда ему больно, стыдно, страшно.</p> <ul style="list-style-type: none"> • эхо-техника (правильно я вас понял?, по вашему мнению..., другими словами вы считаете...?). главная цель – уточнение информации. Для перефразирования подбираются наиболее значимые моменты сообщения. Нельзя добавлять от себя,
-------------------	--

	<p>интерпретировать сказанное</p> <ul style="list-style-type: none"> • резюмирование – воспроизведение слов партнера в сокращенном виде, подведение итогов. Помогает при рассмотрении претензий, при решении проблем. Эффективно, если обсуждение затянулось, пришло в тупик. • Развитие идеи – делается попытка вывести из слов собеседника логическое следствие, выдвинуть предположение о причинах услышанного. Следует избегать поспешности в выводах и употреблять некатегоричные формулировки и мягкие тона. <p>Если человек в сильном эмоциональном возбуждении, то приемы активного слушания не срабатывают. Человек не контролирует свои эмоции, не способен уловить содержание разговора. В таких случаях эффективнее пассивное слушание.</p>
Пассивное слушание	<p>Умение дать понять собеседнику, что он не один, что его слушают, понимают, готовы поддержать.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Угу-реакции • Не молчать, это раздражает • Не задавать уточняющих вопросов, это вызовет ответный взрыв негодования • Не говорить: « Успокойся, не волнуйся, все наладится» - он этих слов адекватно понять не может, они его возмущают, ему кажется, что его проблему недооценивают, его не понимают. Надо подстроиться к партнеру, повторить его слова, эмоции, движения, т.е. вести себя так, как он, разделять его чувства
Эмпатическое слушание	<p>Не дают советов, не стремятся оценить собеседника, не критикуют и не поучают.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимо настроиться на слушание. Забыть о своих проблемах, отойти от предубеждений и установок относительно партнера. Только в этом случае можно понять, что чувствует собеседник, «увидеть» его эмоции. • В своей реакции на слова партнера необходимо в точности отразить переживание, чувство, эмоцию, стоящие за его высказыванием • Держите паузу • Нельзя объяснять партнеру причину его чувств. Замечания типа «Ты просто завидуешь» и т.д. вызовут агрессивную реакцию. • Угу-реакции <p>Методика применима, когда человек сам хочет поделиться своими переживаниями. Обеспечивает лучшее понимание человека, помогает нейтрализовать склонность педагога к оценке</p>

Навык эффективного общения «Я-высказывание»

Зачастую в общении, в сложных ситуациях, мы высказываем друг другу резкие, негативные оценки и начинаем, например, так, как написано на этих карточках. Прочитайте вслух. Что можно сказать о интонации? Как вы себя ощущали, когда произносили фразы? Что чувствовали окружающие?

- Вы всегда ведете себя так...
- Ты меня все время обвиняешь...

- Ты, как всегда не готова...
- Ты такая же как твоя подруга...
- Ты как всегда не прав

Что нужно сделать, чтобы эти высказывания перестали быть обвинительными?

Для построения «Я-высказывания» надо следовать формуле: ситуация + чувства + объяснение:

- Объективно описать событие (когда я вижу, что...)
- Описать свои эмоции по этому поводу (я чувствую, я огорчаюсь, я не знаю, как реагировать)
- Объяснить причины своих чувств и высказать пожелания (потому что я не люблю, мне бы хотелось)

Переформулируйте следующие фразы по типу «Я-высказывания»:

- вы всегда себя так плохо ведете
- ты опять все испортил
- ты меня все время обвиняешь
- с вами невозможно провести хорошее занятие

В отличие от «Ты-высказываний», «Я-высказывания» передают другому человеку ваше отношение к определенной ситуации без оценки, при помощи выражения вашего чувства. Эти высказывания не несут в себе обвинения в адрес другого человека, а просто констатирует факт возникновения чувств.

Наш тренинг подошел к концу. Профессиональная культура педагога не ограничивается его компетентностью в определенной области знаний и методической культурой. Она не мыслима без культуры педагогического общения, т.к. педагогическое общение – главное орудие педагогической деятельности.

Чтобы добиться высокого уровня коммуникативной культуры надо:

- понять психологические закономерности общения
- оценить свой коммуникативный потенциал, решить какие качества развивать, от чего избавиться
- развивать способность к рефлексии
- овладеть секретами продуктивного общения.

Высокая культура общения является одной из составляющих имиджа педагога как профессионала. Имидж – это образ, впечатление, которое оставляет человек в воспоминаниях и представлениях о нем.

В завершение предлагаю вам **«заповеди общения»** (А.Б. Добрович):

- Отношения с людьми – главное в любой деятельности, а тем более в педагогической. Думайте над своими взаимоотношениями с окружающими людьми, стройте их на взаимопонимании и доверии.
- Общаясь с человеком, никогда не заикливайтесь на достижении ваших конкретных целей и задач. Будучи учителем, не превращайтесь в чиновника, для которого программа, план урока – главное. Не забывайте, что ребенок, его интересы, стремления, его настоящее и будущее – вот смысл вашей работы.
- Учитесь видеть в каждом человеке то, что выгодно отличает его от других, ту «изюминку», которая делает его уникальным, неповторимым. Помните, что каждый человек уникален и к каждому необходим свой подход.
- Придя к человеку, оставьте свои проблемы, амбиции, сложившиеся стереотипы. Говоря с человеком, общайтесь с ним, а не с его

официальным статусом, своими представлениями о нем. Потребность в равенстве присуща всем, а тем более детям.

- Учитесь видеть себя как бы со стороны, глазами других людей. Анализируйте, как вы вели себя во время общения с ними, стремитесь поставить себя на место того человека, с которым общаетесь.
- Чаще улыбайтесь людям. Улыбка располагает к вам окружающих людей, создает благоприятный эмоциональный настрой, вызывает у других стремление общаться с вами.
- Развивайте свой внутренний и духовный мир, ваши таланты и способности, помните, что творческая духовно богатая личность всегда привлекает других людей, особенно когда все это сопрягается с чуткостью, способностью понимать окружающих.

Еще для вас пришли послания от Д.Карнеги. Вы их посмотрите дома.

6 правил общения от Д.Карнеги

1. Улыбайтесь
2. Будьте доброжелательными
3. Будьте радушными
4. Искренне интересуйтесь людьми
5. Будьте хорошими слушателями
6. Поощряйте других говорить о себе, что их интересует

- Начинайте с похвалы, искренне признавая достоинства.
- Задавайте вопросы вместо приказа.
- Создавайте людям хорошую репутацию, давайте им возможность сохранить свой престиж
- Создавайте впечатление, что если допущена ошибка, все поправимо.
- Ведите общение так, чтобы увидеть то, что можно сделать, а не то, чего нельзя.
- Хвалите человека, критикуйте поступок, работу, дело.

А сейчас в качестве рефлексии предлагаю вам подумать и собрать в «чемодан» то, что вы взяли для себя с сегодняшнего занятия, что вам пригодилось, что узнали нового. В «корзину» положите то, что вам не понравилось, показалось лишним, не нужным, а в «мясорубку» - то, что вы не поняли, что еще надо переосмыслить, «переварить».

Сбылись ли ваши ожидания, нашлись ли решения для ваших опасений.?
Напишите небольшой отзыв.