Тренинг по культуре педагогического общения

Групповое развивающее занятие для **педагогов**

*«****Культура педагогического общения****»*

Задачи:

• Мотивировать **педагогов** на развитие и совершенствование навыков **общения**;

• Способствовать повышению у **педагогов** уровня развития эмпатии, коммуникативных умений посредством **тренинговых упражнений**;

• Создание в группе рабочей психологически комфортной атмосферы.

Оборудование: карточки с изображением геометрического узора, бумага для рисования, карандаши.

ИГРА-ПРИВЕТСТВИЕ

Цель: знакомство, снятие эмоционального напряжения участников, объединение группы.

Содержание: все участники стоят в кругу. Первый игрок *(это может быть ведущий, если группа малоактивна)* говорит: *«Здравствуйте. Я — Таня. Я сегодня вот такая»(показывает свое состояние мимикой, жестами)*. Вся группа говорит: *«Здравствуй, Таня. Таня сегодня вот такая»* и повторяет жесты, мимику Тани. Игра заканчивается, когда все участники поприветствуют окружающих, все участники хором говорят: *«Здравствуйте!»*

Основная часть

Одним из важных качеств **педагога** является умение организовывать длительное и эффективное взаимодействие с детьми, родителями, **педагогами**. Данное умение обычно связывают с коммуникативными способностями человека. Владение профессионально-**педагогическим общением** – важнейшее требование к личности **педагога**. **Педагог** постоянно сталкивается с самыми разными проблемами межличностного **общения**.

**Общение бывает вербальным***(речевым)* и невербальным *(неречевым)*.

Основным навыком эффективного взаимодействия является наличие **культуры слушания**.

Слушание – это процесс, в ходе которого устанавливаются связи между людьми, возникает ощущение взаимопонимания, которое делает эффективным любое **общение**.

Слушание может быть активным, пассивным, эмпатическим.

Активное слушание – когда на первый план выступает отражение информации.

Продуктивные способы активного слушания:

Повторение – цитирование сказанного партнером в своих фразах («Итак, ты считаешь… *(далее цитата)*» или «Насколько я тебя поняла. *(далее цитата)*»

Перефразирование – состоит в возвращении собеседнику его же высказываний, выбирая наиболее существенные моменты (*«По вашему мнению…»*, «Другими словами). Цель – уточнение информации.

Резюмирование предполагает сокращенное воспроизведение слов партнера. Помогает при обсуждении претензий или несогласий (*«Если теперь подытожить сказанное…»*)

Развитие идеи *(интерпретация сказанного)* позволяет уточнить смысл сказанного («Ты, вероятно, имеешь в виду, *«Вы, наверное, говорите это, потому что?»*)

Активное слушание не эффективно, когда Вы слушаете человека, пребывающего в состоянии сильного эмоционального напряжения. Приемы активного слушания работают тогда, когда вы учитываете ситуацию, эмоциональное состояние собеседника.

Пассивное слушание – бывает, приходится слушать человека, находящегося в состоянии аффекта, сильного эмоционального возбуждения, здесь приемы активного слушания не срабатывают. В таких случаях вашему партнеру надо только одно – успокоиться, овладеть собой, только после этого с ним можно будет общаться, только тогда он сможет услышать то, что вы говорите. Здесь важно просто слушать человека и давать ему понять, что он не один, что вы его слышите, понимаете и готовы поддержать. Лучше всего при этом помогают так называемые *«угу-реакции»*: *«да-да»*, *«угу»*, кивание головой. Техника эта требует от вас одного: чтобы разговор не прерывался, пока собеседник не *«остынет»*. Затем можно включать активное слушание.

Эмпатийное слушание – способность понять чувства собеседника, разделить их. При эмпатийном слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не критикуют, не поучают. Методика применима, когда человек сам хочет поделиться с Вами какими-то переживаниями. В таких случаях полезно *«подстроиться»* к партнеру в мимике, жестах, эмоциях.

На пути взаимопонимания лежат барьеры **общения**, из-за которых люди не могут раскрыться, понять друг друга.

Под барьерами **общения** подразумевают те немногочисленные факторы, которые служат причиной конфликтов или способствуют им.

Личностные барьеры **педагогического общения бывают**:

• Стереотипы мышления – устойчивое, упрощенное мнение о людях *(учителях, учениках и ситуациях)*

• Предвзятость – внешне беспричинно человек начинает отрицательно относиться к тому или иному человеку в результате первого впечатления или по каким-то скрытым причинам.

• Неправильное отношение друг к другу

• Отсутствие внимания и интереса к другому

• Пренебрежение фактами

• Барьер страха

• Барьер страдания

• Барьер плохого настроения

• Барьер презрения

• Барьер недостаточного понимания важности **общения**

• Барьер речи

Каждый образованный человек может назвать, как преодолеть барьеры **общения**: быть, прежде всего, хорошим слушателем, быть компетентным в обсуждаемом вопросе, дружелюбно настроенным, уметь вызвать положительные эмоции, производить приятное впечатление внешним видом и манерами, соблюдать правила этики.

В **общении** рекомендуется придерживаться следующих правил:

• проявлять искренний интерес и внимание к коллегам;

• быть приветливым, внимательным, создавать благоприятную атмосферу;

• как можно чаще в разговоре произносить имя собеседника;

• уметь терпеливо слушать другого, проявляя сопереживание;

• никогда не унижать человека, даже если он не прав и оказался побежденным в споре;

• хвалить другого человека, подчеркивать его значимость и компетентность;

• обращать внимание людей на их ошибки в косвенной форме;

• прежде чем критиковать другого, сказать о своих ошибках;

• задавать вопросы вместо того, чтобы давать приказания;

• хвалить человека за каждый его даже скромный успех и быть при этом искренним;

• делать так, чтобы людям было приятно исполнять то, что вы хотите;

**Педагогическое общение** – это межличностное взаимодействие субъектов **педагогического процесса**, состоит в передаче **общественного** и профессионального опыта.

Сейчас я Вам предлагаю проиграть ситуацию того, как неумелое слушание может исказить передаваемую информацию.

**1. Упражнение на развитие навыков слушания**

Текст: «Звонил Иван Иванович. Он просил передать, что задерживается, т. к. он договаривается о получении нового импортного оборудования для мастерских. Он должен вернуться к 14 часам, к началу педсовета, но если он не успеет, то надо передать завучу, что он должен изменить расписание уроков старших классов на понедельник и вторник, вставив туда дополнительно 2 часа по астрономии».

Анализируется, как и когда была искажена информация.

Делается вывод: так и в жизни *(в семье, на работе, среди знакомых)* информация искажается, принося тем самым различного рода вред. Значит, и дети могут доносить до близких взрослых неверную информацию.

**2. Упражнение *«Рисование по инструкции»***

Психологический смысл упражнения. Развитие умений четко и однозначно излагать информацию, внимательно слушать и действовать по инструкции, задавать уточняющие вопросы. Описание. Участники разбиваются на пары и садятся спиной друг к другу. Один участник в каждой паре получает карточку с изображением. Его задача – инструктировать второго участника таким образом, чтобы тот, не видя карточки, смог бы воспроизвести ее изображение.

Упражнение проводится с обратной связью – рисующий участник может задавать уточняющие вопросы.

Обсуждение. Какие условия необходимы для того, чтобы смысл передаваемых **сообщений** одинаково понимался говорящим и слушающим? Что было трудно? Что не получилось? Почему?

(Условия для каждого индивидуальны и каждый для себя эти условия создает).

**3. Игра-активатор “Друг к дружке”.**

Ведущий: Сейчас вы будете играть в одну очень интересную игру, во время которой все нужно делать очень-очень быстро.

Выберите себе партнера и быстро пожмите ему руку.

А теперь я буду вам говорить, какими частями тела вам нужно будет очень быстро “поздороваться” друг с другом. А когда я скажу: “Друг к дружке!”, вы должны будете поменять партнера.

- Правая рука к правой руке!

- Левая рука к левой руке!

- Спина к спине!

- Друг к дружке!

- Бедро к бедру!

- Ладошка к ладошке!

- Пятка к пятке!

- Друг к дружке!

- Носок к носку!

- Живот к животу!

- Большой палец руки к большому пальцу руки!

- Друг к дружке!

- Бок к боку!

- Колено к колену!

- Мизинец к мизинцу!

- Друг к дружке!

- Затылок к затылку!

- Локоть к локтю!

- Кулак к кулаку!

Все. Спасибо. Садитесь

Рефлексия чувств.

Особое внимание уделяется тому, насколько трудно и легко было преодолевать выполнять упражнения.

После окончания этого этюда участники могут поделиться друг с другом и со всей группой своими ощущениями.

**4. Упражнение *«Волшебные слова»***

Все люди на свете испытывают потребность в **общении**. О современной **культуре общения** можно говорить лишь в том случае, если в речевой *«репертуар»* включены манеры **общения**, подчеркивающие интеллигентность и воспитанность. К ним можно отнести: доброжелательность, отзывчивость, вежливость.

Требовать от других можно только то, что ты способен дать и даешь сам. Очень часто эту простую истину забывают, особенно дома, в отношениях с близкими родственниками.

Ведущий: Одним из основных коммуникативных умений, которыми должен овладеть общительный человек, является умение говорить "волшебные слова". В самом начале разговора нужно расположить собеседника к себе, сказать несколько слов, которые помогли бы вам установить более теплые и приятные отношения

Сегодня мы вспомним некоторые "волшебные слова" и выражения.

Какие "волшебные слова" вы знаете? Прошу высказываться. При этом желательно обосновать, в каком случае то или иное слово будет уместным и даст нужный эффект.

Ответы **педагогов**.

Пословицы:

Доброе слово человеку - что дождь в засуху.

Худое слово и сладким мёдом не запьёшь.

Слово не воробей, выпустишь - не поймаешь.

Говорить не думая, что стрелять не целясь.

Из одних слов шубы не сошьёшь.

**5. Упражнение «Зазвонил телефон»**

Цель – помочь участникам осознать и сформулировать свои сильные стороны в общении с окружающими и определить существующие проблемы, которые можно разрешить.

Для выполнения этого упражнения каждому участнику понадобится чистый лист бумаги, карандаш.

Представьте себе ситуацию: вы находитесь дома один, и тут ОДНОВРЕМЕННО:

-Зазвонил телефон!

-Заплакал ребенок!

-Прорвало кран и вода вот-вот потечет на пол!

-Полил грязный дождь, а на балконе сохнет ваше белье!

-Звонок в дверь!

Опишите ваши действия последовательно: что сделаете в первую очередь, что - во-вторую и так далее.

Ответы. Этот тест - на приоритеты.

Первое в списке - это главная для Вас (по крайней мере, на данный момент) сфера жизни.

Ребенок - это семья

Вода - деньги

Телефон - работа

Дверь - друзья, знакомые

Белье – близкие отношения в семье

Ведущий предупреждает участников о том, что данное упражнение носит конфиденциальный характер, поэтому не стоит задавать друг другу никаких вопросов в ходе проведения упражнения. Однако если кто-то захочет поделиться своими мыслями, чувствами или содержанием проделанной работы, он сможет это сделать в конце упражнения.

Ведущий просит каждого из участников написать на листе бумаги очередность приоритетов. Когда работа будет закончена, ведущий зачитывает ответы.

**Мини-лекция «Эффективные техники общения»**

Главная цель взаимодействия педагога с родителями – это совместная помощь ребенку в различных ситуациях воспитания и обучения. Для реализации этой цели у каждого педагога в «арсенале» существует огромное количество тактических приемов. Для эффективного общения педагога с родителями необходимо сознательное использование тактических приемов, например, такого как «Я – сообщение», предложенного Томасом Гордоном.

 «Я – сообщения» могут оказаться чрезвычайно эффективными в ситуациях конфликта, когда необходимо прийти к конструктивному его разрешению. Поскольку конфликт часто сопровождается взаимными обвинениями, использование хотя бы одной из позиций «Я – сообщения» позволяет снизить напряжение и будет способствовать рождению взаимопонимания. «Я – сообщение» представляет собой один из приемлемых способов выражения своих чувств и принятия ответственности на себя за происходящее.

**Алгоритм построения «Я – сообщения»:**

1. Начинать фразу надо описанием того факта, который не устраивает вас в поведении другого человека. Никаких эмоций или оценки человека как личности. Например, так: «Когда Петя не слушается…».
2. Далее следует описать свои ощущения в связи с таким поведением. Например: «я расстраиваюсь», «я волнуюсь», «я огорчаюсь», «я переживаю».
3. Затем необходимо объяснить, какое воздействие это поведение оказывает на вас или на окружающих. В примере с не послушанием продолжение может быть таким: «потому что мне приходиться нервничать», «мне приходиться лишать его каких либо развлечений и поощрений», «мне приходиться постоянно делать замечания» и т.д.
4. В завершающей части фразы надо сообщить о вашем желании, то есть о том, какое поведение вы бы хотели видеть вместо того, которое вызвало у вас недовольство. Продолжим пример с не послушанием: «Мне бы очень хотелось, чтобы Петя слышал и слушал меня».

В результате вместо обвинения «Петя опять не слушался» мы получаем фразу вроде «Когда Петя не слушается, я огорчаюсь, потому что мне приходиться постоянно делать ему замечания. Мне бы хотелось, чтобы Петя слышал и слушал меня, и занимался вместе с детьми»

Безусловно, не каждому родителю будет приятно выслушивать от вас проблему даже в такой форме, и у него могут возникнуть неприятные чувства. Однако такая форма трансляции родителям негативной информации о ребенке вызовет наименьшее сопротивление и недовольство вашим сообщением, потому что показывает вашу заинтересованность в поисках конструктивных методов решения проблемы (а не бессильную злобу и обвинение), ваше (несмотря на возникшие трудности) положительное отношение к ребенку, а также желание совместной работы с родителями.

1. Избежать применения выражений, содержащих отрицание, может оказаться весьма трудным. Настолько трудным, насколько вообще трудно говорить фразами, в которых словам тесно, а мыслям просторно.

Ведущий: Спасибо всем за участие, искренность. Желаю вам всегда понимать себя и других. Удачи!