

Коучинговая площадка для педагогов - новаторов

ТЕМА:

«Коммуникативная компетентность педагога. Эффективное общение»

26.11.2021

Целевая аудитория:

педагоги учреждений общего среднего образования – участники инновационного проекта «Внедрение модели формирования и развития коммуникативной компетентности обучающихся в системе взаимодействия с детскими, молодежными общественными объединениями»

Цель: повышение коммуникативной компетентности педагогов учреждений общего среднего образования

Задачи: рассмотреть технику педагогического общения;

определить основные составляющие эффективного общения;

раскрыть условия повышения эффективности общения.

Методы: диалог, творческие задания

Содержание

Ведущий:

У каждого учителя в практике встречались такие уроки, которые проходили не так, как планировались. Казалось, все, что зависело от учителя, было сделано. Составлен подробный план урока, продуманы разнообразный опрос, любопытные находки по изучению нового материала. Столько сил потрачено, а урок не получился. Учитель недоволен. Не было должной отдачи. Класс плохо работал, не проявил ожидаемого интереса к уроку. Почему?..

Успешная работа учителя невозможна без овладения *техникой педагогического общения*. К сожалению, в научно-методической литературе больше описываются общие принципы, но крайне мало конкретного описания приёмов данной техники.

Один из приемов техники педагогического общения -

КОММУНИКАТИВНАЯ АТАКА

Коммуникативная атака — завоевание инициативы в общении и целостный коммуникативный перевес, что впоследствии обеспечивает управление общением с классом.

Вспомним изречения великих мыслителей.

«Почти во всех делах самое трудное — начало», - считал Ж.Ж. Руссо.

А Г. Мильор гениально заметил: «Второй возможности произвести первое впечатление не представляется».

Чаще всего урок не получается от того, что ученики так и не настроились на «нужную волну»... Разберем ситуации.

Вы заходите в класс, а накануне был урок физкультуры. Стоят взъерошенные мальчишки с раскрасневшимися щеками, несколько девочек не успели переодеться и опоздали... Все возбуждены.

Каковы ваши действия? *Идет обсуждение.*

Другая ситуация: перед вашим уроком ученики два урока писали контрольную по математике. Сидят - уставшие, с отрешенным видом. И так далее, и так далее...

Каковы ваши действия? *Идет обсуждение.*

Вывод: каждый раз перед нами стоит конкретная проблема, требующая эффективного разрешения. Необходимость яркого начала урока невозможно переоценить. Первые минуты особенно тяжелы и для говорящего и для слушающих. Педагог, конечно, волнуется. Очень плохо, если это чувство вовсе исчезло. Но с другой стороны, и дети еще не включились в работу, что вполне закономерно. Поэтому замечания в адрес учеников в этот момент неуместны. Замечание целесообразно только тогда, когда учитель уверен, что его поддержит коллектив.

Нужны впечатляющие слова, действия, и класс не только сам настроится «на волну» учителя, но и заставит замолчать того, кто мешает слушать. Привычное начало урока или знакомство нового учителя с учащимися с помощью журнала навеивает скуку, провоцирует ребят на нарушение дисциплины.

Банальное начало создает впечатление, что не будет сказано ничего нового, и слушать перестают сразу. И, наоборот, увлекательное начало, интересные фразы учителя привлекают, рожают интерес.

Ведущий:

Я предлагаю вам следующее задание. Вы начинаете урок словами: ***«Сейчас вы узнаете, что овладеть очень сложным материалом на уроке будет невозможно, если...»*** (демонстрируются на экране). Продолжите предложение. *Идет общение.*

Вы начинаете урок следующими словами (на экране):

«А знаете ли вы, что ...» Каждый участник выступает, продолжая предложение.

Вывод:

Нестандартное начало занятия вызывает интерес к преподавателю, к тому, что он будет говорить.

Опытный учитель начинает урок с *«коммуникативной атаки»*.

Ему необходимо в кратчайшие сроки войти в контакт с классом, создать единое информационное поле.

Эффективность восприятия материала будет выше, если в начале изложения высказать мысли, созвучные настроению подростков. Вы выиграете, если будете иметь несколько заготовок.

ЗНАКОМСТВО С КЛАССОМ

Каждый учитель в первые минуты знакомства с классом испытывает волнение. Как произвести хорошее впечатление? Ученики будут ловить каждое ваше слово, внимательно следить, как вы одеты, как вы двигаетесь. Первый урок во многом предопределяет дальнейшую вашу работу в этом классе.

В одной из книг, описывающих социоигровые приёмы, я нашла очень эффективный приём:

вместо банального, скучного и совершенно бесполезного знакомства по журналу, попросите класс представиться. Пусть каждый ученик расскажет о своём соседе по парте.

Вы заметите, как ребята смущаются. Им будет совсем небезразлично, что скажут их одноклассники.

Затем представьтесь и вы. Не стесняйтесь сказать о своих заслугах, наградах, достижениях. Пусть даже не связанных с Вашим предметом.

Несколько эффективных приёмов педагогического общения встречаются в книге *А.Гина. Приёмы педагогической техники*.

Поговорим о них.

Учитель играет ***РОЛЬ «АДВОКАТ»***

Приём «адвокат» следует отнести к организационным. Это почетная для учеников и уважаемая роль. Все жалобы учащихся по домашнему заданию (непонятно, слишком много и пр.), не совсем усвоенный материал и т.д. передаются через «адвоката».

А он защищает их интересы. Это позволит учителю сэкономить время, не выслушивая, порой одни и те же жалобы учеников. Конечно, эта роль может состояться как следует, если учитель будет к ней серьезно относиться и даст «адвокату» полностью реализовать свои права.

Тут же возможен разбор жалоб на оценки за письменные работы и т.д. Многие жалобы могут не дойти до учителя, если «адвокат» сам достаточно

подготовлен по данному предмету. Он способен сам объяснить «жалобщику» несостоятельность «претензий».

РОЛЬ «ПСИХОЛОГ»

«Адвокат» не способен решить все вопросы. Иногда появляются проблемы этического характера во взаимоотношениях между учителем и учеником. Это напряжение поможет вам снять классный «психолог», который в тактичной форме может оценить поведение на уроке и сделать при необходимости замечание любому участнику урока, в том числе и учителю.

Не стоит опасаться подвохов и замечаний в свой адрес, если вы стремитесь к созданию дружественной, доверительной атмосферы на уроке. Если ваше замечание какому-то ученику было сделано не совсем тактично и «психолог» обратил на это внимание, то ваше извинение перед учеником будет воспринято с пониманием.

Кого-то вы обещали спросить на уроке и забыли, а «психолог» вам напомнил...

Кого-то продержали минут 5 у доски после того, как он уже ответил...

СОВЕТУЙТЕСЬ!

По всем сложным вопросам, проблемам отношений с классом на всех этапах урока советуйтесь с детьми. Убедите учеников, что их мнение значимо для вас. Однако, чтобы не поставить себя в затруднительное положение, не устраивайте голосования. Лучше обсудите с учениками вашу общую проблему и предложите несколько вариантов решений, учитывая и предложенные ребятами.

Следует сразу предупредить их, что все-таки последнее слово за вами, хотя вы, безусловно, благодарны им за совместное обсуждение. Такое обсуждение тем эффективнее, чем сознательнее относятся ученики к учебному процессу. От взаимного обсуждения выиграют обе стороны: и учитель, и ученики. Одна существенная оговорка.

Все должно быть честно. Никакой фальши со стороны учителя. Дети ее очень быстро улавливают и не прощают.

В противном случае лучше вообще не обращаться к классу за советами.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ГНЕВ

О праве учителя на эмоциональное выражение своего возмущения перед учениками писал ещё *А.С. Макаренко*.

Не подумайте, пожалуйста, что я вас призываю вместо ровного голоса к громовому стуку кулаками по столу, крику и т.д...

Когда нужно, негодование может делать больше, чем даже ласка, потому что в негодовании вы проявляете себя как гражданин, как человек и представитель учреждения, как представитель идеи, как представитель

права, вы отстаиваете что-то большое. А что вы представляете собой, когда вы гладите по головке?

А.С. Макаренко

НО ПРАВО НА «ГНЕВ» НАДО ЗАСЛУЖИТЬ.

Если учитель не пользуется авторитетом у ребят, то его гневные тирады очень жалки.

Практические задания.

Итак, что такое **ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ**? Что вкладывается в это понятие?

Предлагаю вам самостоятельно выполнить задание. Разделитесь на группы. Вы видите на экране фразу «**ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ**».

Предлагаю вам поделиться своим восприятием данного понятия, высказывая свое мнение, записывая на листочках, в течение 2 минут, листочки прикрепите на доску.

Ведущий:

Подводя итог вашим высказываниям, можно сделать вывод, что **ЭФФЕКТИВНОСТЬ** общения зависит от всего, перечисленного вами: психологического комфорта на рабочем месте, интереса к работе и позитивного настроения, творчества в труде. Эффективное педагогическое общение всегда направлено на формирование позитивной **Я-концепции** личности, на развитие у учащегося уверенности в себе, в своих силах, в своём потенциале. **Я-концепция** зависит от социального окружения ребёнка, от особенностей отношения к нему в процессе педагогического общения.

Ведущий:

Готовясь к семинару, я нашла несколько цитат об общении. Предлагаю вам в группах обсудить их и прокомментировать свое восприятие этих слов для всех присутствующих.

Упражнение “Цитаты”

За 5 минут вам необходимо в группах подготовить краткий комментарий к цитатам.

1. “Когда задето чувство собственного достоинства одного из собеседников, непременно страдает само общение”.
2. “Важно не то, что говорят, а важно то, что окружающие слышат в словах говорящего”.
3. “Нет никаких гарантий, что ваш собеседник слышит то, что вы хотели бы ему сказать”.
4. “Настраивайтесь на человека, а не на сообщение”.
5. “Если увидишь лицо без улыбки, улыбнись сам”.

- б. “Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо”.

После подготовки каждая группа педагогов представляет свой комментарий. Идет обсуждение.

Ведущий:

Поэты Древнего Востока говорили, что ученики подобны фруктовому саду, а учитель – садовнику. Поначалу деревца слабые и их жизнь полностью зависит от хлопот садовника, но потом, окрепнув, они растут сами и приносят сладкие плоды.

Кем вырастет ребёнок, во многом зависит от нас – педагогов. В частности от эффективности общения.

Ведущий:

Предлагаю далее рассмотреть методы, которые помогают налаживать эффективное общение при взаимодействии.

- Умение слушать и слышать

Для человека очень важно, чтобы его слушали, слышали и понимали, и если мы научимся быть хорошими слушателями, успех в общении нам обеспечен. Во время слушания решаются задачи: воспринимается содержание сообщения и улавливается эмоциональное состояние собеседника.

Эффективность общения зависит от правильной постановки вопроса. Бывают вопросы открытые, которые призваны помочь ребенку, прояснить его проблемы. Закрытые вопросы лишь подразумевают ответы «да» или «нет».

(Далее участникам предлагается потренироваться в правильной постановке вопроса, предполагающего мотивацию ребенка к продолжению своего рассказа. Ведущий зачитывает закрытый вопрос, участники “делают” его открытым).

Варианты вопросов:

1. Ты сегодня выучил урок?
2. Ты сегодня плохо себя чувствуешь?
3. Почему ты не выучил домашнее задание?

Ведущий: следующий метод эффективного общения -

умение быть наблюдательным и внимательным ко всем членам группы

Ведущий:

Каким образом эта способность помогает нам устанавливать эффективное общение?

(Ответы участников).

(Ответы участников).

Ведущий:

Существуют еще функции общения.

- Установление общности между людьми. Человек, который отмалчивается и отворачивается от людей, тем самым подает им знак, который читается следующим образом: «Я вам не свой, вы мне не свои».
- Регуляция совместной деятельности. Участие в совместной деятельности требует от каждого из нас определенных знаний. Дети получают их с самого рождения за счет общения со старшими.
- Осознание своего «Я». Ребенок в процессе общения постоянно переходит к «опредмечиванию» самого себя, к выделению «Я» среди других людей, среди разнообразных «не Я».
- Самоопределение личности в ее мыслях и поступках. Происходит во время удовлетворения потребности в положительных эмоциях.

Ведущий:

При каких условиях эффективность общения будет возрастать?

Участники предлагают свои варианты. После этого ведущий делает обобщение.

Ведущий:

Психологическая наука определила следующие условия эффективного общения:

1. Искренний интерес к человеку, умение преодолеть свой эгоцентризм в общении с ним. Особо талантливых в общении людей отличает повышенное внимание и тонкая наблюдательность, превосходная память на все, касающееся другого человека.
2. Умение слушать других как конкретное проявление интереса к людям. Признаком интересного собеседника является умение не столько говорить, сколько умение слушать. Простые житейские наблюдения показывают, что многие люди больше испытывают потребность говорить, нежели слушать. К сожалению, имеется явный дефицит благодарных слушателей, и если вам удастся стать хорошим слушателем, симпатии людей потянутся к вам, поскольку им нравятся те, с кем они могут удовлетворить свои потребности, а сильная потребность выговориться есть у многих.
3. Обращение к человеку (ребенку, коллеге, родителям своих воспитанников) по имени. Помните, что имя человека – самый важный для него звук на любом языке. Человека больше интересует его имя, чем любые другие имена во всем мире, вместе взятые. Запомнив это имя, и непринужденно употребляя его, вы делаете такому человеку тонкий комплимент.
4. Доброжелательность в отношении к людям. Если хотите, чтобы люди к вам хорошо относились, старайтесь доброжелательно относиться к ним,

поскольку в сфере общения неумолимо работает закон взаимного отклика.

5. Улыбайтесь в общении с людьми. Очень много для взаимных симпатий дает улыбка. Она греет и создает аванс положительного отношения.
6. Удовлетворение потребности человека в общении. Для завоевания симпатии людей полезно уметь удовлетворять их потребности. Потребностей у любого человека много, и их надо изучать, проявлять интерес к интересам другого человека. Самый верный путь к сердцу человека – это беседа с ним о том, что он ценит превыше всего. Поэтому надо говорить о том, что интересует вашего собеседника. Умение дать почувствовать людям их значительность, уважение к их мнению исключительно важно для завоевания авторитета в педагогическом общении.

Ведущий:

А сейчас я предлагаю вам посмотреть отрывки из видеофильмов о мастерстве коммуникации:

- Пример эффективной коммуникации - видео
- Деловые коммуникации «Как добиться успеха» - видео
- Три секрета эффективного общения — совет-урок о коммуникации Ицхака Пинтосевича.

После просмотра идет обсуждение и **заключительная игра “Солнышко”**

Всем участникам раздаются чистые листы. Они рисуют во весь лист солнышко с количеством лучиков, равных количеству участников, исключая себя. В центре солнышка пишут свое имя. Затем по кругу передают друг другу листы, вписывают пожелания, комплименты над лучиками. Листы, пройдя круг, возвращаются к своему хозяину.

Ведущий:

Благодарю всех за активное участие и желаю хороших эмоций и вдохновения.