

Семинар-практикум для педагогов
«Навыки эффективного общения с детьми и подростками»
МБОУ «Хиди-Хуторская СШ»

Цель: формирование у педагогов навыков эффективного общения при взаимодействии с учащимися.

Задачи:

- изучить особенности коммуникативной культуры педагога;
- ознакомить с понятием аттракция и ее приемами;
- проанализировать результаты анкетирования учащихся по вопросам отношения к учителям;
- обратить внимание педагогов на свои чувства, для лучшего понимания себя;
- потренировать навыки оказания и получения психологической поддержки;
- способствовать повышению уровня эмоционального интеллекта

Форма проведения: семинар-практикум

Время проведения: 60 минут

Категория: педагоги

Дата: Март 2024 г

Оборудование: табличка «Аттракция», серый лист для демонстрации, бланки пресс – конференции по количеству участников, ручки, листы бумаги по количеству участников, проектор, экран для показа определений и понятий изучаемой темы или подготовленные заранее напечатанные термины, определения на листах формата А4, набор карточек для настольной психологической игры «Поддержка».

Ход занятия:

Участники семинара садятся за круглый стол.

1. Мотивационный опрос для участников семинара

Цель: создать условия для мотивации к изучению темы семинара.

Участникам семинара предлагается принять участие в опросе индивидуально. Каждый самостоятельно отвечает на вопросы. После того как все участники ответят на вопросы, проводится краткое обсуждение, выявляются трудности общения педагогов с учащимися.

Прежде чем сказать – посчитай до десяти,

Прежде чем обидеть – посчитай до ста,

Прежде чем ударить – посчитай до тысячи.

(Старинная народная мудрость)

Добрый день, уважаемые педагоги! Рады приветствовать вас сегодня на нашей встрече, тема которой: «Навыки эффективного общения с детьми и подростками». В изучении этой темы, считаю важным рассмотреть вопрос о коммуникативных качествах педагога.

2. Коммуникативные качества педагога как основа эффективного общения

Цель: изучить коммуникативные качества педагога как культуру его профессионального общения.

Работа в образовании предъявляет особые требования к личности педагога. Одной из важнейших профессиональных компетенций педагога является коммуникативная культура педагога. Учитель постоянно включен в процесс общения, предусматривающий разнообразные и многоплановые отношения с теми, кто становится партнером по контакту: с учениками, их родителями, коллегами, поэтому ему необходимо формировать коммуникативную культуру общения. Общение является, важнейшим условием осуществления отношений, которые возникают и развиваются в процессе совместной деятельности. Общение позволяет наиболее эффективно организовать процесс обучения и воспитания.

К коммуникативным качествам личности, которые составляют основу педагогического общения, относятся:

- характеристика речи,

- четкая дикция,
- выразительность,
- личностные особенности,
- общительность,
- открытость,
- умение слушать и чувствовать людей.

К ведущим признакам педагогической коммуникабельности можно отнести следующие:

- 1) потребность в общении с детьми;
- 2) его положительная эмоциональная тональность;
- 3) доминирующее переживание чувства удовлетворения им;
- 4) взаимная личностная аттракция (учителя и учащихся);
- 5) понимание детей, способность устанавливать индивидуальные и групповые контакты;
- 6) конструктивное разрешение межличностных противоречий;
- 7) гуманизм и демократизм общения;
- 8) эстетика общения.

2. Аттракция в работе педагога

Цель: ознакомить с важным признаком педагогической коммуникабельности - аттракцией.

Основным признаком педагогической коммуникабельности является личностная аттракция (от лат. attrachere — привлекать, притягивать) учителя как предпосылка переживания детьми радости общения с ним.

Аттракция (от франц. attraction - притяжение, привлечение, тяготение) - обозначает процесс взаимного тяготения людей друг к другу, механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви.

Сформировать аттракцию - значит вызвать к себе положительное отношение, то есть расположить к себе. Зачем нужна аттракция? Нет плохих людей - есть плохие отношения. Необходимо целенаправленно учить детей, устанавливать хорошие отношения, а для этого учителю полезно самому владеть приемами аттракции.

Другими словами, для создания благоприятного межличностного общения учитель должен научиться понимать ребёнка, ведь педагогическое общение – это всегда взаимодействие интеллектов, чувств, воли учителя и учащихся. Чем лучше они понимают друг друга, тем продуктивнее межличностные контакты и тем менее они подвержены различным деформациям.

Чтобы быть понятым и принятым детьми, учитель призван овладеть искусством самопрезентации. Ему требуется умение произвести на детей положительное, а не негативное впечатление.

Важно, чтобы детям была очевидна логика поведения и справедливость требований педагога. Это обеспечивается не только разъяснительной работой. Более надёжно непосредственное их соучастие в выдвижении целей, выборе форм и методов работы, подведение итогов.

Для того чтобы быть принятым детьми, нельзя ограничиваться официально-деловыми отношениями с ними. Многостороннее раскрытие своей личности, своих увлечений, безбоязненное признание ошибок и заблуждений, мучительных творческих поисков укрепляют контакты с детьми.

Законы аттракции:

1-й закон: понять - это не значит принять. Нужно, чтобы ваша позиция (цель, интерес) совпадали с позицией другого человека - не противоречили друг другу.

Упражнение: *показать серый лист бумаги и спросить: "Вы согласны, что это белое?" К тем, кто не согласится: "Вы не согласны со мной. Это ваше право. Но был ли смысл в этой*

ситуации со мной спорить? Тогда почему вы спорили?" ... "Ну, а в другой ситуации - ваш друг обратился бы с тем же вопросом, вы бы согласились?"

Спор на равном месте, не принципиальный, но здесь задевает не сама информация, а позиции личностей.

Дело в том, что в любом сообщении имеется текстовая информация и персонифицированная (то есть о вас самом; помимо воли оппонента проявляется интерес не к информации, а к ее носителю).

Эти две части могут проявляться слитно, а могут и раздельно. Спор на равном месте - типичный пример того, что принимается не текст сообщения, а личность сообщаемого.

2-й закон аттракции: при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоциональное положительное отношение (симпатия, любовь, привязанность, дружба), и наоборот, труднее принимается позиция того человека, к которому испытывают эмоциональное отрицательное отношение (неприязнь, антипатия, ненависть).

Согласно этому закону, людей можно разделить по шкале отношений:

Шкала отношений (демонстрация на доске или на экране)

A B C D E F

F - боготворит вас; A - его антипод; B - явная антипатия; C - относится скорее отрицательно, чем положительно; D - относится скорее положительно, чем отрицательно; E - можно назвать другом.

Любому человеку, а учителю особенно, необходимо представлять: сколько существует в его окружении типов людей от A до F. Что нужно сделать, чтобы те, кого мы относим к левой половине шкалы, легче нас понимали? Как установить с ними взаимопонимание, контакт? - "перевести" их в правую половину шкалы? Как? - Применяя приемы аттракции.

Вопросы к участникам семинара: Как вы думаете, уважаемые учителя, как ученики относятся к Вам? Куда вы определите своих учеников на этой шкале? (ответы педагогов)

Для более объективного понимания этого вопроса с учащимися проведена анкета «Как я отношусь к педагогам».

3. Результаты анкетирования учащихся

Цель: обратить внимание участников семинара на особенности взаимоотношений учащихся с учителями, с позиции учеников.

Вопрос к участникам семинара:

Что вы сейчас чувствуете?

Результаты анкеты совпадают с вашими представлениями об отношениях с учениками? Как вы считаете, необходимо что-то менять? Как можно изменить ситуацию?

4. Приемы аттракции

Цель: раскрыть понятие приемов аттракции и способы их применения.

Изучим некоторые приемы аттракции.

1. Прием "Имя собственное". Обращайтесь по имени - это не только вежливость!

Рассмотрим ситуацию: в коридоре встретились два сотрудника примерно одинакового возраста. Поздоровались: "А" сказал: "Доброе утро, Асет Туркоевна!" "Б" сказал: "Доброе утро!" Вопрос: кто вероятнее всего из них начальник? Подчиненные, как правило, добавляют имя, отчество; руководители, как правило, этого не делают. От чего это зависит? Дело не в вежливости и не в культуре. Почему принята такая форма приветствия, а не наоборот? Аналогичные ситуации: почему учащиеся начинают здороваться с преподавателями перед экзаменами? Кому важно расположить другого? Кто более зависит от другого? При этом многие не осознают, не замечают изменения в своем поведении.

Психологический механизм приема:

1. Имя человека сопровождает его всю жизнь, имя и личность неразделимы.
2. Когда к человеку обращаются, не называя имени - это "обезличенное" обращение. В этом случае человек интересуется нас не как личность, а как объект служебных функций.

Имя - символ личности. Называя человека по имени, вольно или невольно показывают внимание к данной личности.

3. Проявление внимания к данному человеку - это утверждение его как личности. Каждый претендует на то, что он личность. Если эта претензия не удовлетворяется, происходит ущемление личности. Человек испытывает чувство ущемленности.

4. Если человек получает подтверждение, что он личность, возникает чувство удовлетворения.

5. Чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями.

6. Человек всегда стремится к тому, что вызывает у него положительные эмоции (к человеку, к информации, к вещам).

7. Если некто вызывает у нас положительные эмоции, он притягивает к себе, располагает, то есть формирует аттракцию.

Прием этот необходимо применять постоянно ко всем учащимся. Тем самым учитель заранее располагает к себе детей, а не тогда, когда он предъявляет требования к ним. Почему же мы хорошо помним имена одних и не помним - других? В нейтральной обстановке: познакомился и тут же забыл имя. А что бывает тогда, когда человек вам очень понравился? Очень нужен? Кого, например, помнят учителя? Тех, кто их очень интересует. Имя и личность неразрывны.

Вывод: располагать учащихся к себе - профессиональная необходимость и профессиональная функция учителя. Поэтому при обращении к школьникам как можно чаще произносите их имена.

2. Прием "Зеркало отношений".

С вами здороваются по утрам двое.

"А": "Доброе утро, Мата Сулеймановна" плюс улыбка.

"Б": то же самое, но хмуро, каменное, кислое лицо.

Вопрос: При своих трудностях к кому вы обратитесь за помощью? Почему? Обладает ли улыбка способностью притягивать к себе, то есть формировать аттракцию? Кому вы чаще всего улыбаетесь: своему другу или недоброжелателю? А кто вам чаще улыбается? В народе говорят: лицо - зеркало души. В психологии: лицо - зеркало отношений. Часто ли вы осознанно, преднамеренно регулируете "изображение" на своем "зеркале отношений"? Люди делают это очень редко. Получается: что у человека внутри, то часто и на лице.

Я подхожу, здороваюсь: "Доброе утро ". Меняется лицо: сигнал "мне приятно", "безразлично". Но самое главное, что ни первый, ни второй и не думали показывать мне свое отношение. Люди очень редко контролируют и регулируют "изображение" на своем "зеркале отношений". Следовательно, то, что отражается на их лице, чаще соответствует действительному их отношению к вам, чем не соответствует.

Задумайтесь: какие лица вы сейчас вспоминаете? Какого учителя вспоминают школьники? Доброе, приятное лицо, легкая улыбка притягивают, и наоборот... Почему это так?

Психологический механизм приема:

1. Большинство людей по-доброму улыбаются своим друзьям.

2. Улыбка - это сигнал: "Я ваш друг".

3. Друг, согласно словарю русского языка, "сторонник, защитник".

4. Одной из потребностей человека является потребность в безопасности, защищенности.

5. Когда потребность удовлетворяется, это сопровождается положительными эмоциями.

6. Человек всегда стремится к тому, кто (что) вызывает у него положительные эмоции.

7. Если некто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

Обязаны ли вы уметь улыбаться?

Спросите себя: умеете вы улыбаться? Не тогда, когда вам смешно, а тогда, когда это необходимо? Что вы для этого делаете? Какие приемы используете? Как вы, профессиональный педагог, поступите, встретив незнакомого ребенка, курящего в

подъезде? Как заставить себя улыбнуться хаму? (Прием -"запеленать" его.) В целом - как перевести ребенка в правую зону шкалы отношений? "Я не могу улыбаться по заказу...", - часто отмечают молодые учителя и студенты. Но тогда вы признаете, что вы не можете выполнять свои педагогические обязанности.

Вывод: Располагать к себе учащихся - это служебная обязанность учителя, продиктованная не инструкцией, а производственной необходимостью. Следовательно, умение улыбаться - это профессиональное умение учителя. При общении с детьми необходимо всегда иметь на лице доброе и приятное выражение, легкую улыбку.

3. Прием "Золотые слова".

Комплименты - это небольшое преувеличение положительных качеств человека. Вы часто слышите комплименты в свой адрес? Какие при этом испытываете чувства? Вы часто говорите комплименты другим? Какие, если не секрет?

Обсудим вопрос: Как вы думаете, что произойдет с человеком, если ему часто говорить комплименты? - Человек поверит в свои способности и будет их развивать.

В основе комплиментов лежит психологический эффект - внушение.

Психологический механизм приема:

1. Человек слышит комплимент.
2. Возникает эффект внушения.
3. Как следствие внушения - потенциальное удовлетворение потребности выглядеть не хуже других, быть более совершенным.
4. Удовлетворена потребность - возникают положительные эмоции.
5. Направленность, расположенность к тому, кто эти чувства вызывает.

Конечно, в жизни можно встретить много и других приемов аттракции и продолжить их список (предоставляем сделать это вам). Нужно только иметь в виду, что сфера применения приемов аттракции - это неосознаваемая сфера психики человека.

5. Психологическая игра «Поддержка»

Цель: способствовать развитию эмоционального интеллекта педагогов и тренировка навыков оказания и получения психологической поддержки.

Уважаемые педагоги, сейчас я предлагаю вам игру, которая помогает поработать с установкой "другие такие же, как я и им нужно то же, что и мне". Помогает лучше понять себя, продуктивнее общаться с другими людьми. Развивает эмоциональный и социальный интеллекты.

Игра «Поддержка» – это настольная психологическая игра для взрослых и подростков. Участвовать могут все, кто хочет лучше понять себя и потренировать навыки оказания и получения поддержки.

Инструкция:

Игроки по очереди вытягивают карту ситуации (розовые карточки) и озвучивают ее от своего имени. Остальные игроки оказывают ему поддержку, согласно вытянутой форме (интеллектуальная (синяя карточка), эмоциональная (желтая карточка) или поддержка действием (зеленая карточка)). Игрок, озвучивающий ситуацию, выбирает лучшую поддержку из тех, которую ему оказали, и этому игроку начисляется балл. Результат фиксируется на бумаге. После полного круга проводится анализ, какие формы поддержки удаются каждому игроку, и какие формы лучше принимаются. На основании этих результатов можно провести тренировку других форм поддержки, а также научиться просить поддержку, желаемым для себя способом.

Игра помогает:

- определить ведущую форму оказания поддержки;
- определить наиболее принимаемую форму поддержки;
- потренироваться в других формах оказания поддержки;
- потренироваться получать поддержку в разных формах;
- улучшить качество общения;

– повысить уровень социального и эмоционального интеллекта.

Поддержи себя и другого!

6.Рефлексия

Уважаемые коллеги, проблема общения педагогов и учащихся в образовательном пространстве существовала всегда. Наша встреча показала, что и на сегодняшний день она актуальна и для нашей школы. Сегодня мы ознакомились с коммуникативными особенностями педагогической культуры общения, изучили понятие аттракции и её приемы, учились применять навыки эффективного общения и оказывать психологическую поддержку на практике.

Продолжите предложения:

Во время работы на семинаре я приобрел...

Работа заставила меня задуматься о...

Уже сейчас я готов применить...

Благодарна вам за участие и работу.

Приложение 1

Мотивационный опрос для участников семинара

1. Почему Вы выбрали профессию учителя. Что повлияло на Ваш выбор?
2. Какие аргументы Вы можете привести в пользу профессии учителя, чтобы выпускники школы выбирали её?
3. Как окружающие Вас знакомые и родные относятся к Вашему профессиональному выбору?
4. Какие главные качества личности, на Ваш взгляд, должны быть у настоящего учителя?
5. Сколько лет Вы работаете в школе? Хотелось ли Вам когда –нибудь сменить профессию? Если да, то почему? Если нет, то почему?
6. С детьми, какого возраста Вам легче работать и почему?
7. Какие трудности Вы испытываете в общении с детьми и как Вы и как Вы их преодолеваете?

Приложение 2

Анкета для учеников «Как я отношусь к учителям»

1. С каким настроением ты идешь в школу?

с радостью

мне все равно

думаю о будущих неприятностях

скорей бы все это кончилось

2. Бывают ли у тебя в школе неприятности?

постоянно

редко

никогда

3. Если бывают, то кто их доставляет?

учителя

классный руководитель

одноклассники

ученики из других классов

4. У тебя бывают конфликты с учителями?

часто

редко

никогда

5. На твой взгляд, какую роль выполняет в классе твой классный руководитель?

следит за успеваемостью и дисциплиной

вторая мама

организует досуг

помогает ребятам в трудных делах

старший товарищ

другое

6. Как относятся к тебе учителя?

хвалят

подбадривают

делают замечания

ругают

жалуются родителям

заботятся

дают добрые советы

7. Какие чувства ты обычно испытываешь к своим учителям?

8. Что отталкивает тебя в учителях?

9. Бывали ли случаи, когда ты подходил к учителю за помощью (спросить совета, поделиться проблемами и т.д.)?

А. Да Б. Нет.

10. Что бы ты посоветовал учителю?

11. Когда тебе нужен совет или помощь в школе, ты обращаешься:

- к классному руководителю,

- учителю (укажи, пожалуйста, его Ф.И.О.)

- заместителю директора по учебной работе,

- директору,

- кому-то другому (укажите).

Приложение 3

Бланки (виды поддержки) для изготовления карточек на психологическую игру «Поддержка»

ПОДДЕРЖКА ДЕЙСТВИЕМ Поддержка действием – поддержка, в которой мы непосредственно включаемся в ситуацию и предлагаем свою помощь, предложение помочь решить проблему конкретно. 1. Помочь человеку найти путь к реальным действиям 2. Предложить свою или совместную помощь Пример: Я могу одолжить денег, встретить, довести, сделать с тобой доклад, устроить на работу, защитить. Мы можем вместе с тобой сходить и разобраться, исправить.	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Интеллектуальная поддержка – поддержка, основанная на нашем интеллектуальном понимании ситуации. 1. Помочь человеку увидеть ситуацию с другой стороны 2. Увидеть смысл в ситуации и возможные плюсы 3. Задавать наводящие вопросы, чтобы прояснить для самого человека, что происходит, и найти пути решения 4. Поделиться своими знаниями и информацией. Пример: «Давай подумаем, что можно сейчас сделать? В состоянии депрессии много подавленного гнева, и, видимо надо попробовать чаще его выражать.»
ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Эмоциональная поддержка основана на способности к эмпатии. Чтобы попробовать её оказать нужно: 1. Встать на место другого и допустить, что его точка зрения является для него правдой на данный момент 2. Распознать эмоцию другого и сообщить ему об этом 3. Быть вместе. «Ты не один» Пример: «Даже не знаю, что тебе на это ответить. Мне так важно, что ты поделилась этим со мной, спасибо за доверие. Это правда ужасно, когда жизнь кажется такой пустой.»	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Интеллектуальная поддержка – поддержка, основанная на нашем интеллектуальном понимании ситуации. 1. Помочь человеку увидеть ситуацию с другой стороны 2. Увидеть смысл в ситуации и возможные плюсы 3. Задавать наводящие вопросы, чтобы прояснить для самого человека, что происходит, и найти пути решения 4. Поделиться своими знаниями и информацией. Пример: «Давай подумаем, что можно сейчас сделать? В состоянии депрессии много подавленного гнева, и, видимо надо попробовать чаще его выражать.»
ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Эмоциональная поддержка основана на способности к эмпатии. Чтобы попробовать её оказать нужно: 1. Встать на место другого и допустить, что его точка зрения является для него правдой на данный момент 2. Распознать эмоцию другого и сообщить ему об этом 3. Быть вместе. «Ты не один» Пример: «Даже не знаю, что тебе на это ответить. Мне так важно, что ты поделилась	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Интеллектуальная поддержка – поддержка, основанная на нашем интеллектуальном понимании ситуации. 1. Помочь человеку увидеть ситуацию с другой стороны 2. Увидеть смысл в ситуации и возможные плюсы 3. Задавать наводящие вопросы, чтобы прояснить для самого человека, что происходит, и найти пути решения 4. Поделиться своими знаниями и информацией.

этим со мной, спасибо за доверие. Это правда ужасно, когда жизнь кажется такой пустой.»	Пример: «Давай подумаем, что можно сейчас сделать? В состоянии депрессии много подавленного гнева, и, видимо надо попробовать чаще его выражать.»
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Интеллектуальная поддержка – поддержка, основанная на нашем интеллектуальном понимании ситуации. 1.Помочь человеку увидеть ситуацию с другой стороны 2.Увидеть смысл в ситуации и возможные плюсы 3.Задавать наводящие вопросы, чтобы прояснить для самого человека, что происходит, и найти пути решения 4.Поделиться своими знаниями и информацией. Пример: «Давай подумаем, что можно сейчас сделать? В состоянии депрессии много подавленного гнева, и, видимо надо попробовать чаще его выражать.»	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА Интеллектуальная поддержка – поддержка, основанная на нашем интеллектуальном понимании ситуации. 1.Помочь человеку увидеть ситуацию с другой стороны 2.Увидеть смысл в ситуации и возможные плюсы 3.Задавать наводящие вопросы, чтобы прояснить для самого человека, что происходит, и найти пути решения 4.Поделиться своими знаниями и информацией. Пример: «Давай подумаем, что можно сейчас сделать? В состоянии депрессии много подавленного гнева, и, видимо надо попробовать чаще его выражать.»

Приложение 4

Бланки (ситуации) для изготовления карточек на психологическую игру «Поддержка»

Учитель ругает, что я не записываю в тетрадь на уроке. Я итак всё запоминаю.	Учитель выгнал меня с урока. Я не пойду туда, мне сказали больше не приходить.
Не хочу идти на урок, нас опять будут отчитывать.	Я боюсь сдавать экзамены.
У меня опять двойка, потому что я не понимаю, как объясняет учитель.	Мне трудно выбрать тему, я даже не знаю, что легче.
Боюсь идти домой, от мамы «влетит», она уже все знает. Ей позвонили.	Я перехожу в пятый класс и очень волнуюсь. Я вообще думаю там трудно. Все говорят.
Мне страшно выходить к доске.	Хочу исправить оценку по физкультуре и не могу, не хватает силы воли и времени.

Мне страшно идти на ВПР.	В классе ко мне плохо относятся, меня терпеть не могут.
Зачем мне опять идти на этот урок, всё равно не пригодится в жизни.	Мне совсем не нравится моя внешность.
Я не хочу идти в школу, потому что на меня опять будет кричать учитель.	Я постоянно огрызаюсь с учителями, а потом жалею об этом.
Мне уже надоело, что у нас в классе одни и те же должны всё делать. Остальным вообще ничего не надо.	
Меня раздражает, что я должен ходить на субботники. Кто-то не ходит и ничего.	На меня опять накричали из-за того, что я опоздал. Я же не просто так, я в столовой был, что уже поесть нельзя нормально!

Приложение 5

Карточки психологической игры «Поддержка»

