



СЕМИНАР-ТРЕНИНГ

для воспитателей

«Постигаем основы общения и педагогической этики».

В формировании и развитии психики и становления разумного поведения огромное значение имеет общение с людьми. Благодаря ему человек совершенствует собственную личность, приобретает многие познавательные способности и высшие психические качества.

Педагогическое общение – это профессиональное общение, имеющее определенные цели. С его помощью устанавливается взаимопонимание, меняются мнения и установки. Так в чем же суть делового общения? В умении строить отношения с разными людьми (коллегами, руководителем, родителями воспитанников), добиваясь максимальной эффективности деловых контактов.

Культура делового общения предполагает:

- Ее высокую коммуникативность, т.е. искусство говорить и слушать;
- Умение объективно воспринимать партнера и правильно понимать его;
- Умение строить отношения с любым партнером, добиваться эффективного взаимодействия на основе обоюдных интересов.

Любой педагог должен помнить: его речь, будь то выступление на педсовете или деловой разговор за рабочим столом, обращение к коллегам или руководителю, или непринужденная беседа с родителями воспитанников целиком раскрывает его личность, интеллект и психологическое состояние. *Интеллект* говорящего, как известно, оценивается логичностью высказываний и богатством лексики. Свободный подбор слов, их разноплановая связь во фразах и легкость произнесения – индикаторы высокого интеллекта. Известный американский оратор Френк Снелл в этой связи отмечает: «Не допускайте того, чтобы через ваши речевые недостатки собеседники нарисовали ложную картину ваших способностей. Заставьте вашу речь работать на вас.» Знание теории красноречия, изучение психологии, постоянная практика выступлений и упорная работа над словом дают возможность влиять на аудиторию или партнера. *Это насущная необходимость наших дней.*

Выше было сказано, как важно учиться культуре делового общения, умению слушать партнера. На первый взгляд умение — это может показаться легким и доступным, однако исследования последних лет показывают, даже в среде профессионально подготовленных к деловому общению людей далеко не все способны умело выслушивать своего партнера. Когда человек чувствует искреннюю заинтересованность собеседника в решении его вопросов, тогда он готов к сотрудничеству. Выработанное умение слушать позволяет:

- Лучше разбираться в том, что говорит или что утверждает собеседник;
- Предотвращать возможные межличностные конфликты;
- Определять, что стоит за высказыванием партнера;
- Повышать степень доверия к себе собеседника;
- Повышать эффективность совместной деятельности.

Рекомендации по развитию умения слушать:

- Относитесь к говорящему с уважением. Помните: человек перед тем, как вступить в разговор, обычно готовится и ставит перед собой конкретные цели;
- Предоставьте возможность собеседнику высказаться, показывая заинтересованность в том, что он говорит;
- Дайте собеседнику время высказаться, чтобы он выразил свою мысль до конца. Не подчеркивайте поведением, что вам трудно слушать;
- Старайтесь следить за главной мыслью партнера, не отвлекайтесь на частности;
- Не доминируйте в процессе общения. Помните: тот, кто доминирует, мало слышит, а, значит, мало понимает из того, что ему говорят;
- Старайтесь спокойно реагировать на высказывания говорящего и не давать волю эмоциям;
- Не принимайте позы обороны (сложенные на груди руки, скрещенные ноги), поскольку это сигнализирует о несогласии и недоверии к тому, что говорит собеседник. Создайте своим невербальным поведением доверительную атмосферу (внимательность, сосредоточенность, чуткость к словам говорящего).

Важное дополнение речевой коммуникации – невербальные средства общения, т.е. внешний вид человека, выразительные движения: жесты, мимика, позы, походка и т.д.



Роль невербальных средств общения определяется не только тем, что с их помощью можно усилить или ослабить речевое влияние коммуникатора, но и тем, что они помогают участникам общения выявить намерения друг друга и тем самым делают процесс коммуникации более открытым. Роль невербальных знаков в общении чрезвычайно велика. Через систему невербальных средств транслируется и информация о чувствах, испытываемых людьми. Жесты, мимика, контакт глазами помогают определить искренность другого. Профессор Альберт Мейерабиан, самый цитируемый ученый, когда речь заходит о языке тела, утверждает: важнейшую роль в общении играют три основных фактора, вес, который распределяется следующим образом: что мы

говорим – 7%, как мы говорим – 38%, язык нашего тела – 55%. Поэтому каждый, кто заинтересован в том, чтобы наиболее полно, точно и ясно донести до слушателей свои мысли и представления, непременно должен учитывать сигналы тела. Народная молва гласит: лучше сто раз увидеть, чем один раз услышать. Исходя из этого, по жестам быстро и довольно точно распознаются состояние человека, его характер, отношение к нам. При этом оценку характера следует проводить по типичным для данного человека жестам, а его состояние – по изменившимся в данный момент телодвижениям.

Правила пользования жестами:

- Жесты должны быть произвольными, применяемыми по мере надобности и не подавляться на полпути;
- Жестикуляция не должна быть непрерывной. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.
- Жестами необходимо управлять. Жест не должен отставать от подкрепляемого им слова;
- Следует вносить разнообразие в жестикуляцию;

Практикум. Попробовать интерпретировать следующие жесты:

Жест	Возможная интерпретация
Улыбка, руки, протянутые в сторону собеседника ладонями вверх	Готовность к общению, доброжелательный настрой, желание установить контакт
Покусывание ручки, потирание мочки уха	Сомнения, потребность в принятии решения
Сжатые кулаки и губы, Прищуренный взгляд, резкие жесты, частое громкое дыхание, напряжение во всем теле, положение прямо напротив партнера или слишком сильное приближение, вызывающее поведение	Агрессия. Нападение
Опора руками в пояс	Соперничество, вызов
Бегающий взгляд. Кривая усмешка	Неискренность
Указательный палец возле лица	Критика
Потирание ладоней. Постукивание пальцами	Радость, нетерпение
Жестикуляция кулаком	Власть, агрессия
Отведение взгляда	неискренность
Пальцы, сцепленные в замок	Желание что-то скрыть, например, отрицательное отношение или разочарование
Подпирает всей ладонью щеку или подбородок	Чем-то сильно заинтересован
Потирает подбородок	Обдумывает решение
Скрещенные на груди руки (поза Наполеона)	Скрещенные руки выполняют функцию барьера. Так люди выражают свое несогласие
Рука положена поперек туловища и охватывает другую, свободно лежащую вдоль тела	Человек не совсем уверен в себе или находится в незнакомой обстановке

Высокая культура педагогического общения невозможна без проявления *коммуникативной толерантности*. Имеется в виду отношение конкретной личности к людям, которое показывает степень переносимости неприятных и неприемлемых, по ее мнению, поступков партнеров. Человек, обладающий высоким уровнем данного качества, достаточно уравновешен, терпим и совместим с разными людьми. Благодаря этим достоинствам в педагогическом процессе создается психологически комфортная обстановка для совместной деятельности. Повысить уровень коммуникативной толерантности можно, если взять на вооружение «заповеди общения» (описаны в психологической литературе А.Б. Добрович):

Отношения с людьми – главные в любой деятельности. 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 собственных конкретных целей и задач;

Учитесь в каждом человеке видеть то, что выгодно отличает его от других, ту изюминку, которая делает его уникальным, неповторимым. Помните: каждый человек уникален и к каждому необходим свой подход;

Приходя к человеку, оставьте свои проблемы, амбиции, сложившиеся стереотипы. Говоря с человеком, общайтесь с ним, а не с его официальным статусом, не со своими представлениями о нем. Потребность в равенстве присуща всем;

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 духовный мир, таланты и способности. Помните, что творческая, духовно богатая личность всегда привлекает других людей, особенно когда все это сопрягается с чуткостью, способностью понимать окружающих.