

*Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение
центр развития ребенка - «Слободо - ТТуринский детский сад «Солнечный»*

*«Профессиональные умения и качества
необходимые для педагогического общения
педагогов в ДОУ».*



Семинар-практикум

Педагог-психолог Клишина Е.А.

Знание о человеке – область, в которой никогда нельзя достичь совершенства, и даже опытный человек все снова и снова попадает на ошибках (А. Шопенгауэр).

Общение - это процесс развития и становления отношений между субъектами, которые активно участвуют в диалоге

Педагогическое общение является основной формой осуществления педагогического процесса. Его продуктивность определяется, прежде всего, целями и ценностями общения, которые должны быть приняты всеми субъектами педагогического процесса .

Основная цель педагогического общения состоит как в передаче общественного и профессионального опыта (знаний, умений, навыков) от педагога учащимся, их родителям так и в обмене личностными смыслами, связанными с изучаемыми объектами и жизнью в целом В общении происходит становление (т.е. возникновение новых свойств и качеств)

Основные стороны педагогического общения

В социальной психологии принято выделять три основные стороны общения (Андреева Г.М., 1996):

- взаимное восприятие и понимание людьми друг друга (перцептивный аспект общения);
- обмен информацией (коммуникативный аспект);
- осуществление совместной деятельности (интерактивный аспект).

Личностные качества как профессионально значимые и обязательные. (С.А. Козлова, Т.А. Куликова)

- педагогическая направленность;
- эмпатия;
- педагогический такт;
- педагогическая зоркость;
- педагогический оптимизм;
- культура профессионального общения;
- педагогическая рефлексия.

Личностные качества как профессионально значимые и обязательные. (И. П. Подласый)

- научная увлеченность,
- любовь к своему профессиональному труду,
- эрудиция,
- владение предметом преподавания, методикой преподавания предмета,
- психологическую подготовку, широкий культурный кругозор,
- педагогическое мастерство,
- владение технологиями педагогического труда, организаторские умения и навыки,
- педагогический такт,
- педагогическая техника,
- владение технологиями общения,
- ораторское искусство и другие качества.

Умения предметно-профессиональной компетенции. (Е. А. Панько).

- **Гностические** – это умения, с помощью которых педагог изучает ребенка, коллектив в целом, педагогический опыт других воспитателей.
- **Конструктивные** умения необходимы педагогу для проектирования педагогического процесса, воспитания детей с учетом перспектив образовательной работы. Конструктивные умения воплощаются в планировании работы, в составлении конспектов занятий, сценариев праздников и т.п.
- **Коммуникативные** умения проявляются при установлении педагогически целесообразных взаимоотношений с разными людьми в различных ситуациях.
- **Организаторские** умения педагога распространяются как на его собственную деятельность, так и на деятельность воспитанников, родителей, коллег.
- **Специальные** умения педагога – это умения петь, танцевать, выразительно рассказывать, читать стихи, шить, вязать, выращивать растения, мастерить игрушки из так называемого бросового материала, показывать кукольный театр и др.

Условия эффективного общения

- Упражнение “Поговорим!”
- В каком положении разговор было вести сложнее всего. Почему?
- Какие чувства вы испытывали, ведя разговор сверху? Снизу вверх?
- Какое положение для разговора оказалось для вас самым комфортным?

Невербальные и вербальные средства общения и их роль в коммуникации.

- Какие средств общения вы знаете? Что такое вербальные и невербальные средства общения?

Особенности невербальной коммуникации

- Эффективность общения определяется умением правильно интерпретировать визуальную информацию, т.е. взгляд партнера, его мимику, жесты, а также тембр и темп речи.
- Не все или не в полной мере могут контролировать собственные жесты, мимику, позы.
- Глаза, движения часто выдают человека, являются своего рода каналами утечки информации.

Виды невербальной коммуникации

1. Кинетика: позы, жесты, мимика.
2. Паралингвистика: особенности произношения, тембр голоса, его высота и громкость, темп речи, паузы между словами, фразами, смех, плач, вздохи, особенности организации и контакта.
3. Проксемимика: дистанцирование (от англ. Proximi – близость).
4. Визуальное общение – контакт глаз.

Средства невербальной коммуникации

- **жестовый контакт**, выражающийся в разнообразных формах – толчки, похлопывания, поглаживания и т.п.;
- **дистанция** между общающимися – расстояние между участниками делового общения свидетельствует о его формальности или неформальности, об отношении партнеров друг к другу, о степени заинтересованности в разговоре;
- **ориентация**, т.е. положение сидящих (стоящих) по отношению друг к другу – ориентация может меняться в зависимости от ситуации и свидетельствует о степени соперничества или сотрудничества;
- **внешний вид**. Основная цель – сообщение о себе. Через имидж деловые партнеры информируют окружающих о своем социальном положении, виде деятельности, самооценке и т.п.;

- **поза тела** – поза обычно указывает на те или иные межличностные отношения, на социальное положение партнера. Она может меняться в зависимости от настроения и эмоционального состояния человека. Однако при интерпретации необходимо учитывать культурный потенциал человека и общепринятые этикетные условности, которые следует соблюдать в тех или иных конкретных ситуациях;
- **кивок головой** используется для одобрения или подтверждения чего-либо, а также как сигнал, дающий партнеру основание вступить в диалог;
- **выражение лица (мимика)** дает возможность для широкой интерпретации, сокрытия или демонстрации эмоций, помогает понять информацию, передаваемую с помощью речи, «сигналит» об отношении к кому-то или чему-то;

- **жесты** могут быть не очень выразительны, например, движения головы или тела, но используются параллельно с речью, чтобы что-то в ней выделить, подчеркнуть, а иногда и заменить ее;
- **взгляд** позволяет считывать самые разнообразные сигналы: от проявления интереса к кому-то или к чему-то до демонстрации абсолютного пренебрежения. Выражение глаз находится в тесной связи с речевой коммуникацией;
- **паравербальные и экстравербальные сигналы.** Смысл высказывания может меняться в зависимости от того, какая интонация, ритм, тембр были использованы для его передачи. Речевые оттенки влияют на смысл высказывания, сигнализируют об эмоциях, состоянии человека, его уверенности или застенчивости.

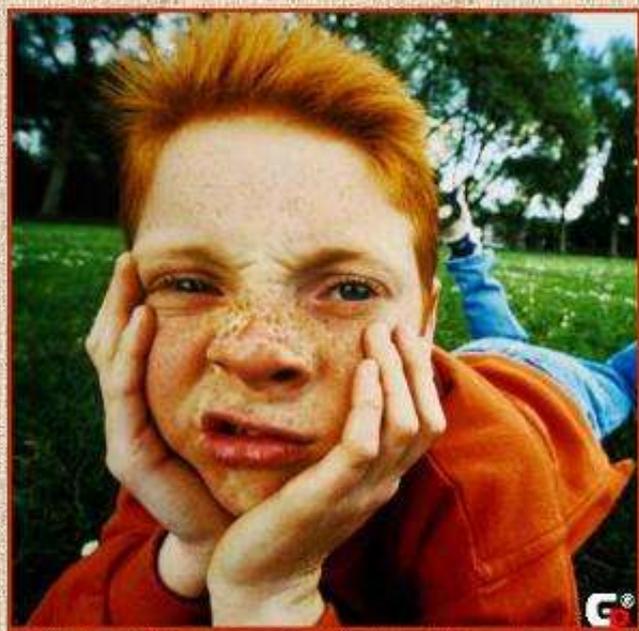
Упражнение “Интонационная разминка”

- **Задание:** произнести поговорку

“Тише едешь – дальше будешь”

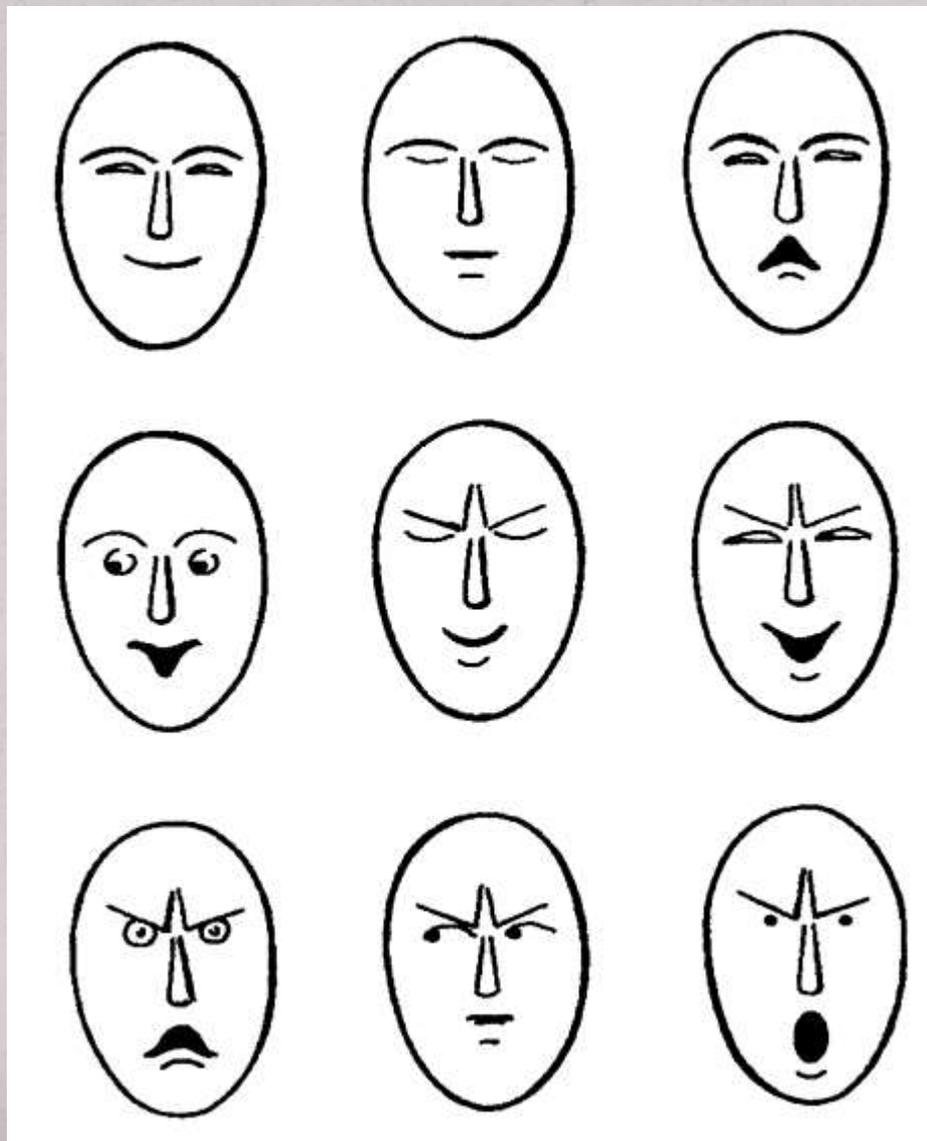
- с определенной интонацией (радость, удивление, испуг, восхищение, грусть, спокойствие и др.).

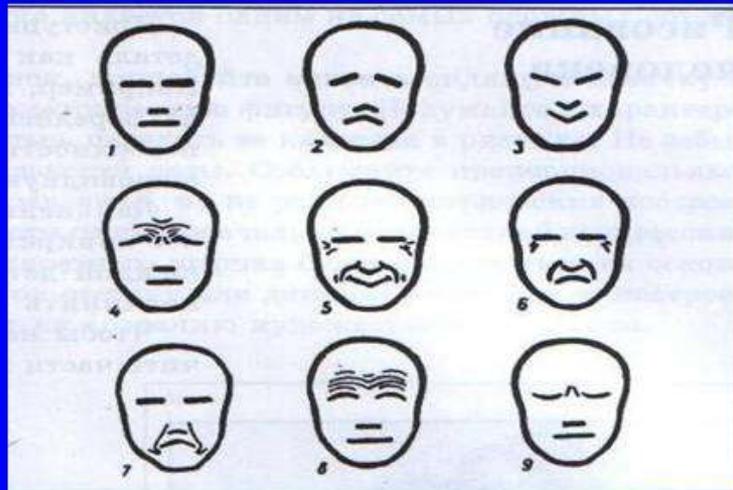
Эмоции – реакции человека на приятные
и неприятные воздействия
окружающего мира.



Базовых эмоций всего 11:
радость, гнев, испуг, обида,
удивление, интерес,
гордость, печаль,
отвращение, страх, стыд.

Упражнение “Отгадай эмоцию”





Лицо и эмоции человека



Мимика лица:

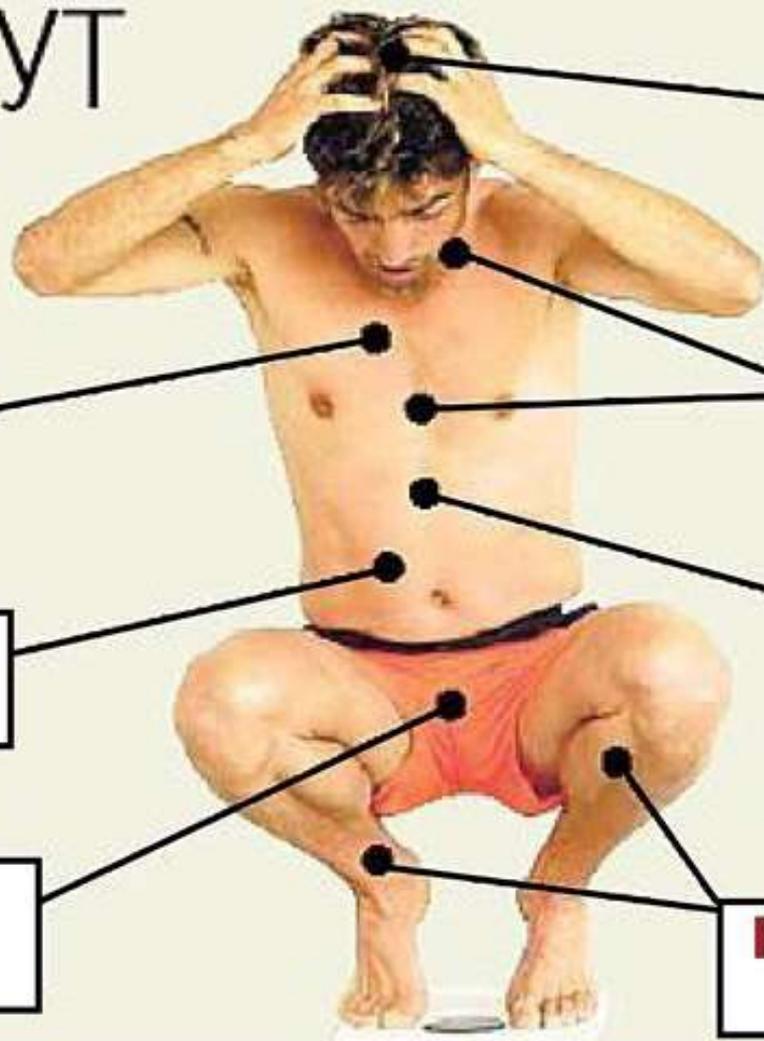
- 1) Спокойствие
- 2) Печаль
- 3) Радость
- 4) Боль
- 5) Смех
- 6) Плач
- 7) Презрение
- 8) Внимание
- 9) Размышление.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЭМОЦИЯМИ И ЧУВСТВАМИ (СВОИМИ И ДРУГИХ ЛЮДЕЙ)

- Уважайте выражение чувств других.
- Проявите терпимость к переживаемой кем-то бурной эмоции.
- Поощряйте в других желаемое для вас поведение.
- Откажитесь от негативной борьбы за лидерство (конфликтов, грубости, агрессии).
- Нейтрализуйте желание отомстить.
- Избегайте упрёков и критики.



ГДЕ ЖИВУТ ЭМОЦИИ



Зависть
голова

Страх
солнечное
сплетение,
горло

Жадность
в районе
желудка

Нерешительность
ноги

Обида
грудь

Злость
живот справа

Ревность
в районе половых
органов

Злость



Страх



Отвращение



Счастье



Грусть



Удивление



Покой



Беспокойство



Любовь



Депрессия



Презрение



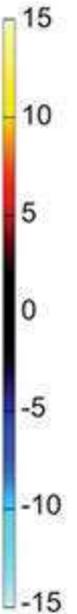
Гордыня



Стыд



Зависть



Рукопожатие



- С помощью различного разворота ладони можно придать этому жесту различные значения. Когда ваша рука захватывает руку другого человека так, что она оказывается повернутой вниз своей ладонью, – это властное рукопожатие. Такое рукопожатие свидетельствует о том, что вы хотите главенствовать в процессе общения с вашим партнером.
- Доминирующее рукопожатие является наиболее агрессивной его формой. При доминирующем (властном) рукопожатии человек сообщает другому, что он хочет главенствовать в процессе общения..

Открытые жесты



Жесты открытости свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно.

Жест «раскрытые руки» состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх.

«Закрытые» жесты



Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние .

Если помимо скрещенных на груди рук собеседник еще сжимает пальцы в кулак, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции собеседника.

Перекрещенные на груди руки



- Перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником. Закрытая поза воспринимается как поза недоверия, несогласия, противодействия, критики. Более того, примерно треть информации, воспринятой из такой позы, не усваивается собеседником.

Руки и ноги не перекрещены



Руки и ноги не перекрещены – это поза доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Дистанция

- Персональное – от 45 до 120 см – общение со знакомыми людьми.
- Социальное – от 120 до 400 см – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении. Публичное – от 400 до 750 см. На этом расстоянии не считается грубым обменяться несколькими словами или воздержаться от общения, на таком расстоянии происходят выступления перед аудиторией.



Жесты нетерпения

Если человек постукивает пальцами по столу, ерзает на стуле, притоптывает ногами или посматривает на часы, то тем самым он сигнализирует окружающим о том, что его терпение заканчивается.



Подпирание ладонью подбородка

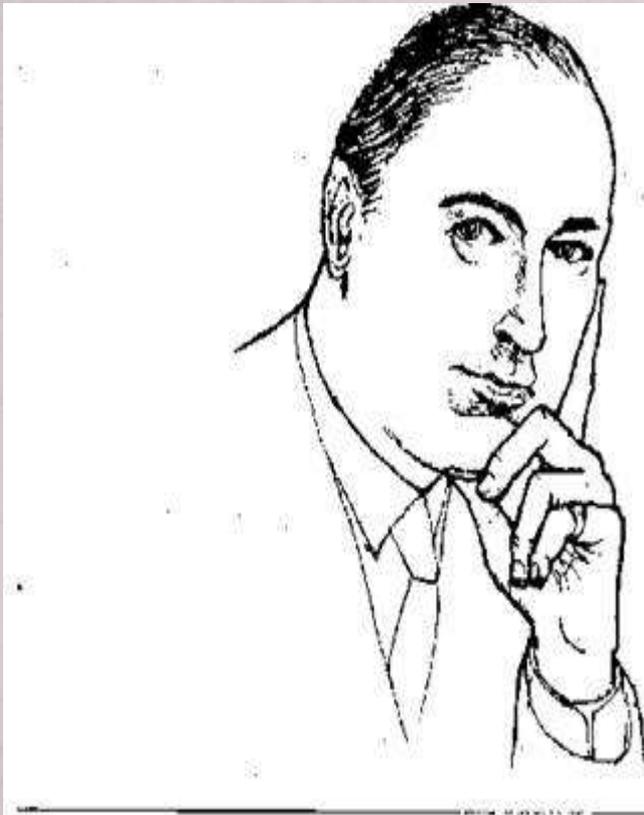


Рис. 60. У него негативные мысли.

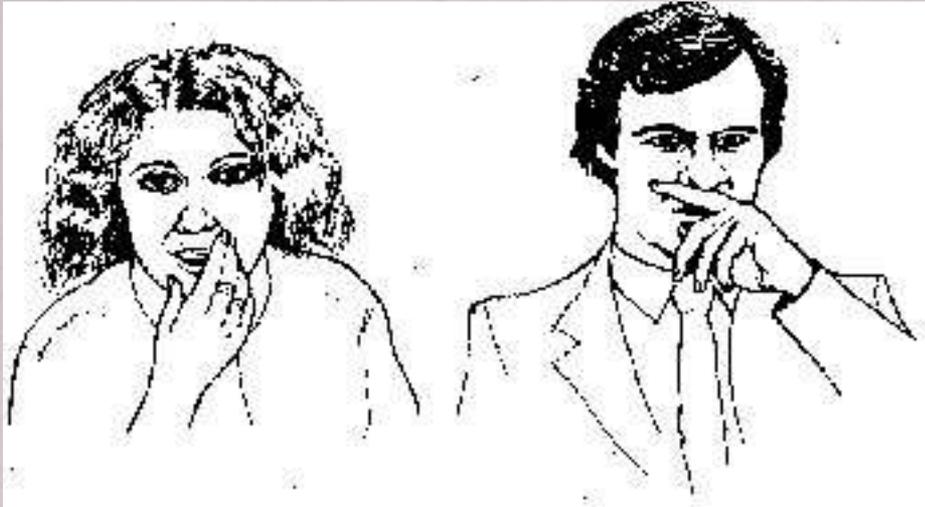
Человек подпирает голову или подбородок, если ему скучно, неинтересно и он борется со своим желанием заснуть.

Прикосновение к уху



Почесывание уха является облегченным вариантом «затыкания» ушей и означает, что человек не хочет слышать того, о чем ему говорит собеседник. Такая реакция возможна, если собеседнику стало скучно вас слушать или он не согласен с одним из ваших утверждений.

Прикрывание рта и почесывание носа



Прикрывание рта отражает наличие у собеседника двух противоречивых желаний: высказаться и остаться не услышанным. Если человек в процессе общения притрагивается ко рту или прикрывает его ладонью, это означает, что он по какой-то причине «сдерживает» собственные высказывания.

- **Упражнение “Передай эмоцию”**
- **Задание:** Участники вытягивают табличку с названием определенного эмоционального состояния.
- Нужно передать это эмоциональное состояние только с помощью мимики.
- **Упражнение “Пантомима”**
- **Задание:** изобразить жестом определенное состояние человека во время общения. Остальным нужно определить это состояние.

Обсуждение результатов. Вопросы для обсуждения:

- а) Интересно ли было работать с упражнениями? Что показалось наиболее интересным?
- б) Какие чувства Вы испытывали, выполняя предложенные задания?
- в) Какие упражнения получились достаточно легко, какие – труднее? Почему?
- г) Насколько полезным для Вас оказалось участие в работе над этими заданиями? Как можно использовать полученные знания в своей педагогической деятельности?

Спасибо за внимание!