

Семинар-практикум для педагогов "Общение как способ эффективного взаимодействия педагога с родителями"

Задачи семинара:

1. Повышение коммуникативной компетентности педагогов, преодоление трудностей педагогов в общении и взаимодействии с родителями, поиск резервов для более эффективного общения, выделение причин возможных или истинных коммуникативных проблем; выработка внутренней позиции на построение взаимоотношений с родителями на основе сотрудничества, и осознание своей индивидуальности в процессе педагогической деятельности.

2. Помочь улучшить взаимоотношения педагогов с родителями, чтобы избежать конфликтных ситуаций.

Целевая аудитория: классные руководители, педагоги.

Оптимальное количество участников: 10-15 человек.

Продолжительность: 1 академический час.

Материальное обеспечение: ручки, бумага А4, готовые бланки.

Разработала: педагог-психолог Степанова О.А.

Ход тренинга

I. Этап – диагностический (анкета «Самооценка качеств, важных для общения»). Результаты, полученные в ходе диагностики, способствуют осознанию педагогом своей позиции в общении с родителями.

II. Этап – практический. На этом этапе выполнение определенных упражнений и заданий, помогут педагогам овладеть приемами межличностного взаимодействия, осознать себя и особенности своей личности, проявляющиеся в процессе общения.

Вступительное слово. Профессия педагога требует ежедневного, ежечасного расходования душевных сил и энергии (по-другому - работа сердца и нервов) и проблема взаимодействия педагогов и родителей имеет место быть. Все родители разные, это взрослые люди, и к каждому нужно найти определенный подход. Даже при очень хорошем учителе и замечательном устройстве школы множество причин порождают сложные отношения. При этом, к счастью, большинство родителей и учителей понимают, что единственно правильный и лучший выход состоит в сотрудничестве.

В процессе взаимодействия человека с человеком важными оказывается все: что мы говорим, как мы говорим, каким образом воспринимаем информацию партнера по общению.

Анкета «Самооценка качеств, важных для общения»

Инструкция: Оцените, пожалуйста, развитие этих качеств у себя, в своей личности в общении с другими в процентном отношении от 0 до 100%.

Раздаются карточки со списком качеств, важных для общения:

Открытость

Отзывчивость

Доброта

Внимательность к людям

Умение решать конфликты

Тактичность

Вежливость

Готовность к сотрудничеству.

2. Мини-лекция «Торт общения»

Процесс общения образно можно сравнить с двухуровневым тортом. Если верхний уровень – это сфера осознанного общения, которая всем видна и понятна: жесты, мимика, пантомимика, смысл слов, то глубинный уровень общения, чаще всего не осознается, здесь происходит принятие другого, и основную роль несут установки, которые определяют наши позиции в общении, а именно:

1. Я хороший – ты плохой (позиция сверху)

2. Я плохой – ты хороший (позиция снизу)

3. Я хороший – ты хороший (позиция на равных)

Если смотреть общение в контексте с родителями, пусть каждый проанализирует, кто какую позицию чаще всего использует?

Что означают эти позиции?

1 – назидание, превосходство;

2 – заискивание, лебезит – внутреннее опасение;

3 – принятие другого человека, общение на равных.

Из какой позиции лучше вести разговор, где будет более эффективное общение?

Общение – это деятельность, и как любая деятельность поддается анализу:

– что я чувствую, что чувствует другой?

– По какому пути идет разговор (сотрудничество или соперничество)?

Этот анализ проходит свернуто – в диалоге с самим с собой. Каждый из нас несет конфликтоген, так как не может правильно отреагировать, амортизировать: что я чувствую? Меня понимают или не понимают?

Наш ресурс в общении – это постоянная рефлексия: на что я рассчитываю, какие чувства я вызываю? Таким образом, каждый педагог должен уметь управлять общением. А для этого мы должны владеть техникой Активного слушания.

3. Мини-лекция «Что такое —активное слушание?»

Термин "активное слушание" долгое время был известен только психологам и специалистам, тесно связанным с работой с персоналом. Однако сегодня умение "активно слушать" требуется любому человеку, желающему быть успешным в сфере общения.

подавляющее большинство людей, с которыми мы общаемся, чувствительно к активному слушанию. Почему? Активный слушатель, принципиально отличается от пассивного, он демонстрирует собеседнику искреннюю заинтересованность, личное участие в разговоре, создавая тем

самым позитивный эмоциональный фон беседы. Тогда как пассивный слушатель, способен посвятить вам все свое внимание, не слушая ни слова из того, что вы говорите.

Активное слушание - это процесс, который обладает несколькими ключевыми характеристиками.

Во-первых, важна собственная настройка "слушающего". Иными словами, ему должно быть по-настоящему интересно все то, что ему говорит собеседник. Без личного, искреннего интереса "затевать процесс слушания" бессмысленно, поскольку обман чувствуется мгновенно.

Слушание активное, в отличие от пассивного, отличается также физической включенностью в разговор с собеседником. Увлеченные беседой и информацией люди располагаются лицом к собеседнику, регулярно смотрят в глаза, достаточно часто кивают головой в процессе беседы.

Задача активного слушания именно услышать, т.е. максимально правильно понять собеседника. А адекватное понимание возможно только в том случае, если у нас есть возможность уточнить правильность воспринятой информации.

Кроме того, любая беседа - это активный и главный взаимный процесс, проходящий, как правило (в нормальном, естественном своем проявлении) в диалоговом режиме. Поэтому активное слушание включает в себя еще и реакцию на речь собеседника, просто кивания часто бывает недостаточно.

Итак, активное слушание — способ ведения беседы в личных или деловых отношениях, когда слушающий активно демонстрирует, что он слышит и понимает, в первую очередь, чувства говорящего.

Активно слушать собеседника — означает:

- дать понять собеседнику о том, что вы услышали из того, что он вам рассказал;
- сообщать партнеру о его чувствах и переживаниях, связанных с рассказом.

Результаты применения активного слушания:

- собеседник начинает относиться к вам с большим доверием.
- партнер по общению рассказывает вам гораздо больше, чем стал бы рассказывать в обычной ситуации.
- вы получаете возможность понять собеседника и его чувства.
- Если партнер по общению чем-то взволнован или рассержен, то активное слушание помогает безболезненно «выпустить пар».

4. Упражнение « Мой взгляд на мои отношения »

Цель: поможет максимально настроиться на тему тренинга, взглянуть на свои отношения с родителями.

Инструкция: Нарисуйте на листе бумаги себя и родителей своих учеников в виде правильных и неправильных геометрических фигур.

После завершения рисунка: Посмотрите, пожалуйста, на свои рисунки, сейчас я буду задавать вам вопросы, вам надо на них ответить, но ответы эти только для вас, постарайтесь быть максимально искренними, записывать

ответы не надо, но если кто – то хочет, то в ходе упражнения можно делать пометки, подписывать фигуры, перемещать их стрелками и т.п. Обсуждать ответы во время упражнения не надо, эта работа только ваша, если кто-то захочет поделиться своими мыслями, чувствами или содержанием работы – это можно будет сделать в конце упражнения.

1. Посмотрите, пожалуйста, на свой рисунок. Как расположены у вас фигуры: на одном уровне или на разных (кто-то выше, а кто-то ниже), почему? Что значит для вас выше или ниже? Или, может быть, вы расположены в центре, в окружении других геометрических фигур, почему?

2. На каком расстоянии друг от друга расположены геометрические фигуры? Почему?

3. Кто расположен правее, а кто левее? Почему? Вкладываете ли вы какой-нибудь личный смысл в понятия «левый» и «правый»? какой?

4. Посмотрите, сколько места занимает на листе ваше изображение и сколько – фигуры, изображающие родителей; почему?

5. Одинаковыми ли геометрическими фигурами вы изобразили себя и родителей, почему?

6. Много ли острых углов в ваших изображениях, почему? Вкладываете ли вы какой-либо личный смысл в понятие «острые углы» и если «да», то какой?

7. Если бы я попросила вас нарисовать идеальные взаимоотношения с родителями, то, как бы вы изменили свой рисунок, почему? Если бы не изменили совсем, то почему?

8. На какие еще размышления наводит вас ваша картинка, почему? Кого бы вы еще хотели изобразить на рисунке, почему?

9. Какие свои сильные стороны в общении с родителями вы могли бы отметить? Постарайтесь найти не менее трех позиций, по которым вы чувствуете себя уверенно. Какие личностные качества помогают вам добиться успеха?

10. Что бы вам хотелось изменить или улучшить в ваших взаимоотношениях с родителями? Какие личностные качества и/или другие факторы мешают вам улучшить это?

Обсуждение: Вопросы были даны для того, что бы помочь нам осознать и сформулировать свои сильные стороны в общении с родителями и определить существующие проблемы, которые можно решить. Желающие поделиться своими мыслями, чувствами или содержанием проделанной работы могут сделать это сейчас...

5. *Мини – лекция: «Правила построения эффективного общения»*

Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд, необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса).

Самые универсальные – это улыбка, имя собеседника, комплимент.

Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка! Имя человека - это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: «Здравствуйте!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу.

В общении наиболее применим косвенный комплимент. Мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику - ружье, родителю - его ребенка. Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

Если вы хотите лучше понимать себя и быть уверенным человеком, понимать других людей, ориентироваться в сложном мире человеческих взаимоотношений и быть успешными в общении. Если для вас важно чувство эмоционального комфорта, то важно учитывать: средства общения: слово, мимику, жесты, интонацию голоса, глаза.

Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником.

1. Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (контакт глаз). Но не следует «сверлить» собеседника взглядом.

2. Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь - благодаря этой дистанции мы воспринимаем его как «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника.

3. Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении (стол, книга, лист бумаги в руках).

4. Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.

5. Всем своим видом поддерживать состояние безопасности и комфорта (отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

6. Использовать прием присоединения, т.е. найти общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!». Как можно реже употреблять местоимение «Вы...» (Вы сделайте то-то!, Вы должны это...!), чаще говорить: «Мы», «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели..., знали...!».

«Нас всех беспокоит, что дети...!». «Наши дети...», «Нас объединяет общее дело - это воспитание наших с вами детей!»

6. Упражнение «Достойный ответ»

Цель: отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

Содержание: все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников.

Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку фразу, глядя в глаза соседу справа, задача которого — достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

Методические рекомендации: психолог спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как правило, слушатели говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому, что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

7. Тест «30 пословиц»

8. Упражнение «Общение с родителями – это..»

Цель: обобщать знания, полученные на тренинге.

Необходимо перечислить критерии эффективного общения с родителями, используя первые буквы первого слова словосочетания «общение с родителем». Например:

«о» — обаяние педагога,

«б» — безусловное принятие родителя таким, как он есть, и т. д.

9. Упражнение - фантазия «Посылай и воспринимай уверенность»

Цель: релаксация, закрепление положительных эмоций (проводится под релаксационную музыку)

Сядьте поудобнее и закройте глаза. Сделайте три глубоких вдоха и выдоха... теперь представьте себе, что над Вашей головой висит чудесная золотая звезда. Это – Ваша звезда, она принадлежит Вам и заботится о том, чтобы Вы были счастливы.

Представьте, что Вы с ног до головы озарены светом этой звезды, светом любви и радости. Теперь последовательно приложите свою руку сначала к сердцу, потом - к горлу и ко лбу. Почувствуйте, как золотой свет особенно ясно сияет в этих местах. Представьте себе, что Вы, как и Ваша звезда, испускаете во все стороны лучи ясного теплого света, и что этот свет идет ко всем Вашим коллегам, находящимся в этом зале. Подумайте обо всех, кто находится в этом зале, и пошлите всем немного своего света.

Теперь пошлите немного света людям, которых нет в этой комнате: своим домашним, друзьям. Вашим воспитанникам, их родителям.
Теперь прислушайтесь к самим себе. Ощущаете ли Вы какие-нибудь сильные чувства, которые мы все сейчас посылаем друг другу?
Сохраните в памяти эти чувства и обращайтесь к ним в тех случаях, когда Вы устали и Вам нужны свежие силы и уверенность в себе...
А сейчас попрощайтесь со звездой и мысленно возвращайтесь назад. Когда я досчитаю до трех, Вы можете открыть глаза и снова оказаться в этом зале.
Раз... Два... Три...