

Путь в профессию- дорога к самому себе...

(Психологическая студия для педагогов)



Педагогическое общение-это...



Педагогическое общение

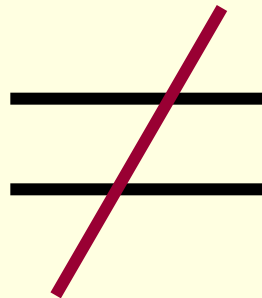
- целостная система (приемы и навыки) социально-психологического взаимодействия педагога и воспитуемых, содержащая в себе обмен информацией, воспитательные воздействия и организацию взаимоотношений с помощью коммуникативных средств.



Позиционное взаимодействие и поведенческие стратегии

УЧИТЕЛЬ:

- Организует
- Корректирует
- Управляет



УЧЕНИК



А как оптимально?



Функции педагогического общения

Педагогическое общение



Информационная функция

Социально – перцептивная функция

Самопрезентативная функция

Интерактивная функция

Аффективная функции

Слушаем, но не слышим... Почему?

Иногда мы слушаем и одновременно обдумываем ответ. Это приводит к потере информации и, как следствие, к низкому качеству реакции на речь партнера. Если поступающая информация не отвечает нашим ожиданиям, не соответствует нашему опыту, мы склонны к одному из трех действий:

- игнорировать сообщение;
- вообще отключаться и не воспринимать сообщение;
- стремиться доказать и отстоять свое мнение, причем как можно быстрее, иногда не давая собеседнику закончить свою мысль.

-
- большинство из нас слышит только 25% сообщаемой информации. Отсюда возникают конфликты, искажение фактов, ощущение, что тебя не поняли, не услышали.

Техники активного слушания

***Слово принадлежит
наполовину тому, кто
говорит, и наполовину
тому, кто слушает.***

М.Монтень

Активное слушание-

техника, позволяющая точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений.

Как научиться слушать активно?

Важно:

**понять говорящего, и дать ему
знать об этом. Когда мы говорим
«понять», то имеем в виду не только
содержание его слов, но и его
эмоциональное переживание.**

Как научиться слушать активно?

Чтобы услышать другого человека, надо отрешиться от себя, своих мыслей и переживаний, поместить себя в «кожу» собеседника.

1 этап: понимание

- На этом этапе необходимо только воспринимать информацию:
- аудиально
- визуально
- кинестетически

Не надо ни о чем думать — только слушайте и не прерывайте собеседника.

Знать техники слушания и использовать их:

Мысленно произносите каждое услышанное вами слово партнера.

Качества хорошего слушателя

- Сердечность
- Открытость
- Сопереживание
- Соответствие

Замечайте чувства, слушайте сердцем

Фразы «Я понимаю ваше состояние...»; «Я понимаю, что вам нелегко говорить об этом» и т. п. — показывают собеседнику, что его состояние понимают, ему сопереживают. При этом акцент делается не на содержании сообщения, как при перефразировании, а на отражении чувств, выраженных говорящим, его установок и эмоционального состояния.

Перефразируйте

Перефразирование означает попытку уточнить смысл высказывания собеседника посредством повторения говорящему его же сообщения, но своими словами. Кроме проверки правильности понимания, перефразирование дает возможность говорящему увидеть, что его слушают и понимают.

Восприятие информации.

- Если вы внимательно смотрите, повторяете мысленно слова партнера и слышите тон его голоса, у вас появляется очень четкое представление о его эмоциональном состоянии.
- Когда вы внимательно, не прерывая, слушаете партнера, у него возникает ощущение доверия к вам и он стремится передать максимум информации. Он чувствует желание выразить все, что его волнует, и словами, и эмоционально. Таким образом, вы получаете максимум информации и возможность для наиболее действенного и эффективного продолжения беседы.

2 этап: интерпретация

- Интерпретация состоит в определении того, что хотел передать вам партнер, каковы намерения его сообщения. Для этого прежде всего необходимо сопоставить смысл сказанного и данные, полученные по остальным каналам поступления информации.
Насколько сказанное соответствует жестам, тону голоса и эмоциональному состоянию?
Нет ли противоречия между различными видами информации?
Все ли проявления различных видов информации гармонично соответствует друг другу?

Этапы Активного слушания

- Установить взаимоотношения.
- Понять говорящего и дать знать ему об этом.
- Отобразить, то что говорит рассказчик.
- Подтолкнуть его к поиску собственных решений.
- Завершить беседу, подытожив сказанное.

Нельзя :

- Начинать слушать, если нет времени.
- Выспрашивать.
- Давать советы.
- Отдавать приказы, команды.
- Читать морали, нравоучения, проповеди.
- Критиковать, выговаривать, обвинять.
- Обзывать, высмеивать.
- Принижать чувства говорящего.

Преимущества активного слушания.

- - Умение слушать приносит больше пользы, чем умение говорить. Это связано с тем, что умение говорить определяется знанием того, о чем следует говорить, что, в свою очередь, определяется умением слушать.
- - Умение слушать преодолевает сопротивление. Оно снимает напряжение, подозрительность и раздражение у собеседника. Активное слушание показывает уважение к другому человеку и может быть очень мотивирующим
- - Умение слушать пробуждает доверие. Человек всегда чувствует внимание к себе, искренность и участие. Это некоторая энергия, поднимающая настроение любого человека и дающая силы для дальнейшего взаимодействия.

Законы эффективного общения:

- 1. Проявляйте искренний интерес к другим людям.
- 2. Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему.
- 3. Если вы ошиблись, признайтесь в этом.
- 4. Улыбайтесь.
- 5. Помните, что для человека звук его имени является самым важным звуком речи.
- 6. Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других.
- 7. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать о себе.
- 8. Взывайте к благородным побуждениям.
- 9. Бросайте вызов.
- 10. Ведите разговор в круге интересов вашего собеседника.
- 11. Давайте людям почувствовать их значительность.
- 12. Делайте так, чтобы людям было приятно выполнять то, что вы хотите.

Будьте искренни и у вас все получится!