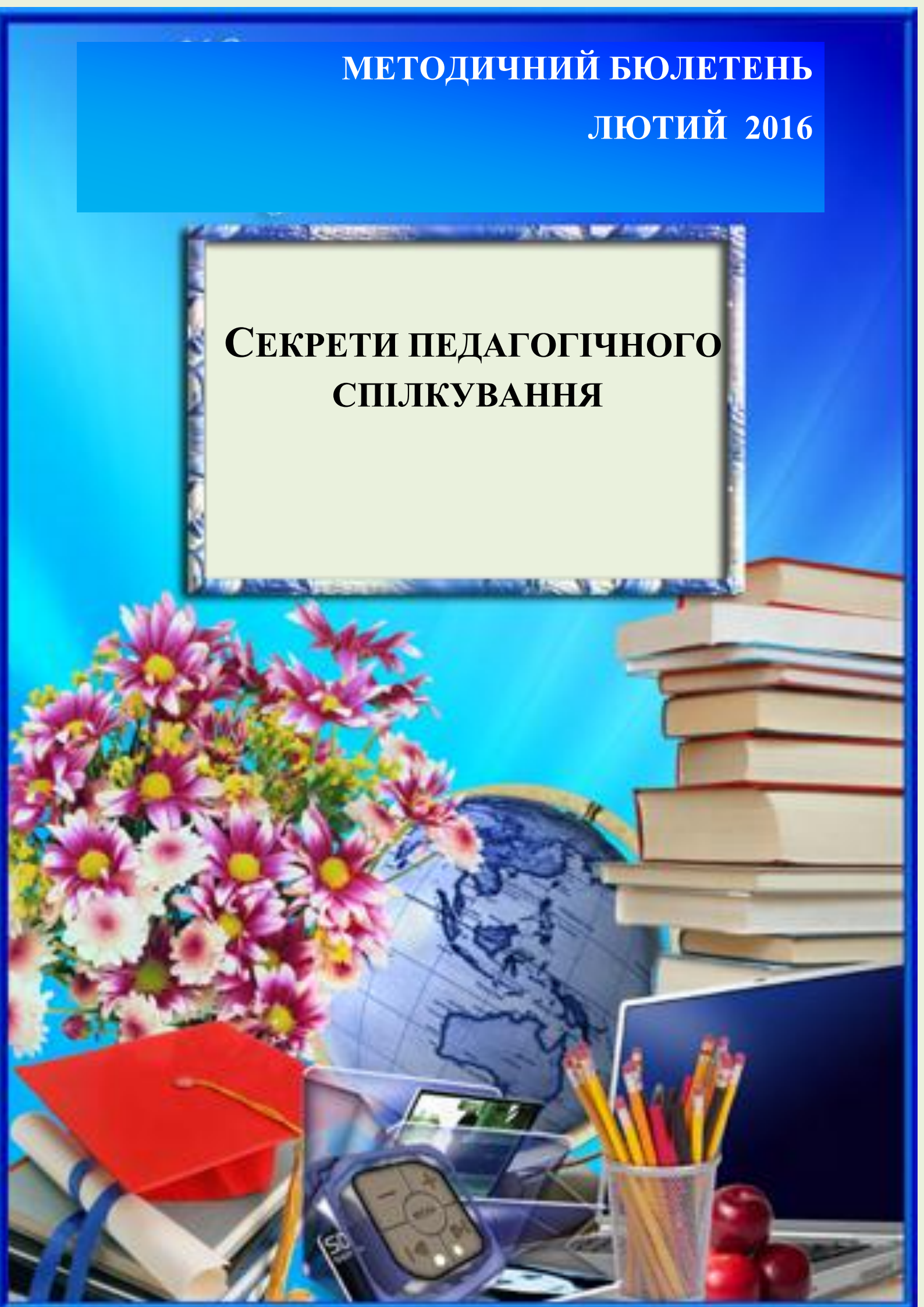


МЕТОДИЧНИЙ БЮЛЕТЕНЬ

ЛЮТИЙ 2016

**СЕКРЕТИ ПЕДАГОГІЧНОГО
СПІЛКУВАННЯ**



Спілкування є одним з найважливіших чинників психічного і соціального розвитку дитини, оскільки лише у контакті з дорослими можливе засвоєння дітьми суспільно-історичного досвіду людства і реалізація ними вродженої можливості стати представниками людського роду. Навчальний процес заснований на постійному, професійному спілкуванні педагогів з учнями.

Коломинський Я.Л. під педагогічним спілкуванням розуміє «професійне спілкування викладача з тими, хто навчається, в процесі навчання та виховання, яке має певні функції та спрямоване на створення сприятливого психологічного клімату, а також на іншого роду психологічну оптимізацію навчальної діяльності та взаємовідносин між педагогом і тими, хто навчається».

Педагогічне спілкування з точки зору Платонова К.К. – «це взаємодія суб'єктів, в якій відбувається обмін раціональною та емоційною інформацією, діяльністю, досвідом, знаннями, навичками та уміннями, а також результатами діяльності».

Зимня І.О. розглядає педагогічне спілкування «як форму навчальної співпраці, що є умовою оптимізації навчання та розвитку особистості тих, хто навчається».

Степанов С.С. тлумачить педагогічне спілкування як специфічну міжособистісну взаємодію педагога і вихованця (того, хто навчається), за допомогою якої відбувається засвоєння знань та становлення особистості в навчально-виховному процесі.

У ході спілкування і передачі інформації учитель постійно підтримує контакт з учнями та реалізує комплекс комунікативної взаємодії суб'єктів педагогічного процесу на таких рівнях:

- емоційний, поверховий рівень, що визначає зручність ситуації спілкування;
- когнітивний рівень, що пов'язаний з предметним боком спілкування;
- соціально-психологічний рівень, що визначає міжособистісні і групові стосунки учителя і учнів.

Щоб спілкування було ефективним, необхідно враховувати індивідуальність партнерів і такі чинники:

- надійність комунікатора;
- зрозумілість його поведінки;
- урахування зворотних зв'язків щодо того, наскільки правильно його зрозуміли.

Найбільш складними завданнями, що постають перед педагогом, є організація продуктивного спілкування, яка припускає наявність високого рівня розвитку комунікативних умінь. І дуже важливо так організувати спілкування з

дітьми, щоб цей неповторний процес відбувся. Важливу роль тут відіграє стиль спілкування.

Стиль спілкування – це індивідуально-типологічні особливості соціально-психологічної взаємодії педагога та учнів. У стилі спілкування знаходять вираження:

- особливості комунікативних можливостей учителя;
- сформований характер взаємин педагога й вихованців;
- творча індивідуальність педагога;
- особливості учнівського колективу.

Існує декілька відомих та загальноприйнятих класифікацій стилів педагогічного спілкування..

Класифікація за М. Березовіним, Я. Коломинським:

- активно-позитивний – емоційно-позитивне ставлення до учнів і педагогічної діяльності, що адекватно реалізується у манері поведінки,
- ситуативний стиль – емоційна нестабільність (під впливом конкретних ситуацій у поведінці учителів проявляються риси позитивного і негативного стилю);
- активно-негативний стиль – відверта емоційно-негативна спрямованість, що проявляється в різкості, дратівливості, акцентуванні уваги на недоліках учнів частих зауваженнях і покараннях;
- пасивно-негативний стиль – властивий педагогам, які не так відверто проявляють негативне ставлення до учнів і педагогічної діяльності, що реалізується в емоціях в'ялості, прихованій неприязні, сухості та відчуженості, байдужості до успіхів і невдач учнів, формалізмі в роботі.

Класифікація за К. Левіним:

- авторитарний стиль;
- ліберальний стиль;
- демократичний стиль.

Авторитарний стиль

В його основі - повне підпорядкування педагогу, жорсткий контроль за виконанням наказів і вимог, постійне використання різкого, офіційного тону, грубість в спілкуванні, підозрілість.

Це стиль диктату, діти – пасивні виконавці, їм відмовляють у праві на ініціативність, самостійність.

Технічне керування полягає в самочинному визначенні спілкування в діяльності групи (кому, з ким і як робити).

Гальмується форма і спосіб взаємодії (головні): наказ, вказівка, інструкція, догана.

Реакція на помилки – висміювання, різкі слова. Незважаючи на помітний результат, несприятливими видались психологічні чинники.

Ліберальний стиль

Індиферентне звернення до вихованців, нерішучість. Спілкування не з усіма, а з невеликою групою. Установка на учнів - нейтральна. Тон спілкування — байдужий.

Характеризується відсутністю в педагога стійкої позиції. Він виявляється у невтручанні, формалізованому розв'язанні проблем, характеризується низьким рівнем вимог до учнів.

Педагоги, яким притаманний такий стиль спілкування, легко піддаються суперечливим впливам.

Форми взаємодії нагадують демократичні, але через відсутність особистої активності і зацікавленості, нечітку програми брак відповідальності в самого вчителя робота йде на самоплин, виховний процес стає майже некерованим.

Результати праці значно нижчі, ніж у представників авторитарного.

Демократичний стиль

Характеризується проявом гуманних відносин, колегіальністю в керівництві. Форма звернення до вихованців - порада, прохання.

Тон - делікатний, доброзичливий. Ґрунтується на глибокій повазі до особистості кожного. Його засадами є довіра і орієнтація на самоорганізацію, самоуправління особистості та колективу. Представники цього стилю спілкування завжди спираються на думку колективу.

Способи взаємодії: заохочення, поради, інформація, координація, що сприяють розвитку в учнів упевненості в собі, ініціативності.

І хоча не відразу його застосування визначається високою предметною результативністю, але поступово розвивається здатність свідомо, самостійно, творчо працювати, складається міцний фундамент розвитку особистості кожного учня.

У чистому вигляді стилі не існують. Та й перелічені варіанти не вичерпують усього багатства мимовільно вироблених у тривалій практиці стилів спілкування. У його спектрі можливі різноманітні нюанси, що можуть мати несподівані ефекти, встановлюють або руйнують взаємодію партнерів. Зазвичай їх знаходять емпіричним шляхом. При цьому знайдений і прийнятний стиль спілкування одного педагога виявляється зовсім непридатним для іншого. У стилі спілкування яскраво проявляється індивідуальність особистості.

Від обраного стилю залежать психологічна атмосфера, емоційне благополуччя. Певну роль відіграє й незнання технології спілкування, відсутність у педагога потрібних прийомів спілкування. Такі стилі спілкування, як залякування, загравання та дистанціювання, небезпечні ще й тому, що за відсутності в педагога професійних навичок спілкування можуть укорінитися та «в'їстися» у творчу індивідуальність учителя, а іноді стають штампами, що ускладнюють педагогічний процес і знижують його ефективність.

Типологія комунікативної поведінки вчителя за М.Таланом

«Сократ» Учитель, який полюбляє дискусії.

«Керівник групової дискусії» – головним у навчальному процесі вважає досягнення згоди, встановлення співпраці між учнями, відводячи собі роль посередника.

«Майстер» – учитель є взірцем у ставленні до життя, який учні мають наслідувати.

«Генерал» – учитель, який уникає двозначності, підкреслено вимогливий, жорстко вимагає слухняності, вважаючи, що учень має підкорятися його наказам.

«Менеджер» – стиль, що характеризується атмосферою ефективної діяльності учнів, індивідуальним підходом до учнів, заохоченням їх ініціативи;

«Тренер» – атмосфера у класі пройнята духом командної належності, учителю відведена роль того, хто надихає групові зусилля, для кого головне – кінцевий результат, перемога;

«Гід» («ходяча енциклопедія») – йому притаманні лаконічність, точність, витримка, технічна бездоганність, що нерідко породжують нудьгу.

Типологія комунікативної поведінки вчителя за В. Кан-Каліком та І. Юсуповим

«Монблан» Педагог підноситься над класом, як гірська вершина. Він відірваний від учнів, мало цікавиться їх інтересами. Спілкування зводиться лише до інформування учнів, що зумовлює їх пасивність.

«Китайська стіна» Спілкування, за якого вчитель постійно наголошує на своїй перевазі над учнями, виявляє до них зневажливе ставлення.

«Локатор» За цієї моделі переважає вибірковість учителя в організації взаємовідносин з учнями. Він зосереджує свою увагу на групі або з достатнім рівнем навчальних досягнень, або з початковим, що руйнує цілісну й безперервну систему спілкування.

«Робот» Характеризує поведінку педагога, який цілеспрямовано й послідовно діє на підставі певної програми, незважаючи на обставини, що вимагають змін у спілкуванні.

«Я сам» Сутність поведінки в тому, що вчитель постає в ролі головної дійової особи, нерідко гальмуючи ініціативу учнів.

«Гамлет» Діям такого вчителя властиві постійні сумніви: чи правильно його зрозуміють, чи адекватно відреагують на його зауваження тощо.

«Друг» Може спричинити для вчителя втрату ділового контакту в спілкуванні.

«Тетерук» Характеризує педагога, який під час взаємодії з учнями чує лише себе, не реагує на учня, не усвідомлює його переживань та потреб.

Якщо вчитель поєднує в собі любов до справи і до учня, він – досконалий учитель.

Л.Толстой

Заповіді педагогічного спілкування

1. Стосунки з дітьми – фундамент діяльності педагога.
2. У спілкуванні виходити з мети, завдань виховання, інтересів дитини.
3. Орієнтуватись на співрозмовника.
4. Не обмежуватися інформацією, аналізувати мотиви.
5. Усвідомлювати психологічну атмосферу (співпереживати).
6. Самокритичність. Не скаржитися на учнів.
7. Вміти слухати і поважати співрозмовника.
8. Бути тактовним. Взаємність у спілкуванні.
9. Уникати моралізму та негативних установок спілкування.
11. Виключати «голу» критику. Вчасно похвалити. «Не бійтесь бути ласкавими» (В.Сухомлинський). Частіше посміхатись, схвалювати, заохочувати.
12. Розвивати комунікативну пам'ять, уяву, увагу, загальну культуру.



Анкета «Домінуючий стиль діяльності»

	Запитання									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а										
б										
в										

1. Чи вважаєте ви, що дитина повинна:

- а) ділитися з вами своїми думками, почуттями;
- б) говорити вам тільки те, що вона сама захоче;
- в) залишати свої думки й переживання при собі.

2. Якщо учень узяв у іншого учня олівець чи ручку, то ви:

- а) щиро з ним поговорите й дасте можливість йому самому прийняти, потрібне рішення;
- б) дасте можливість самим дітям розібратись у своїх проблемах;
- в) повідомите про це всім дітям і примусите повернути взяте з вибаченням.

3. Рухливий, іноді недисциплінований учень сьогодні на занятті був зосереджений, азартний і добре виконав завдання. Як ви вчините:

- а) похвалите його і покажете його роботу всім дітям;
- б) проявите зацікавленість, з'ясуєте, чому так добре вийшло сьогодні;
- в) скажете йому: «Завжди б так займався».

4. Учень, заходячи до класу, не привітався з вами. Як ви вчините:

- а) примусите його голосно при всіх привітатися з вами;
- б) не звернете на це уваги;
- в) зразу почнете спілкуватися з учнями, не згадуючи про вчинок.

5. Учні спокійно працюють. У вас є вільна хвилина. Що ви робитимете:

- а) спокійно, не втручаючись, спостерігаєте, як вони працюють і спілкуються;
- б) комусь допоможете, підкажете, зробите зауваження;
- в) займетеся своїми справами (записи, перевірка зошитів тощо).

6. Яка точка зору здається вам більш правильною:

- а) почуття, переживання учня, дитини ще поверхові, швидкоплинні й на них не варто звертати особливої уваги;
- б) емоції, переживання учня — важливі фактори, за допомогою яких його можна ефективно навчати й виховувати;
- в) почуття дитини дивовижні, переживання — значущі й до них треба ставитись обережно, тактовно.

7. Ваша вихідна позиція в роботі з дітьми:

- а) дитина – слабка, нерозумна, неосвічена істота, і тільки дорослий може і повинен навчити й виховувати її;
- б) у дитини багато можливостей для саморозвитку. А допомога дорослого повинна бути спрямована на максимальне підвищення активності самої дитини;
- в) дитина розвивається майже некеровано під впливом спадковості й сім'ї, том головне, щоб вона була здорова, сита і не порушувала дисципліну.

8. Як ви ставитесь до активності самого учня?

- а) позитивно — без неї неможливий повноцінний розвиток;
- б) негативно — вона часто заважає цілеспрямовано та планомірно вести навчання й виховання;
- в) позитивно, але тільки тоді, коли вона узгоджена з педагогом.

9. Учень не захотів виконувати завдання під приводом, що він уже зробив це раніше. Ваші дії:

- а) сказали б: «Ну і не треба»;
- б) примусили б виконати роботу;
- в) запропонували б інше заняття.

10. Яка позиція, по-вашому, більш правильна:

- а) дитина повинна бути вдячною дорослим за турботу про неї;
- б) якщо вона не усвідомлює турботи про неї, не цінує її, то це її справа: колись пошкодує;
- в) педагог повинен бути вдячним учням за їхню довіру й любов.

	Ключ до обробки відповідей									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	2	3	2	2	3	1	2	3	1	2
б	3	1	3	1	2	2	3	1	2	1
в	1	2	1	3	1	3	1	2	3	3

Відповідь, зазначена у відповідній клітинці, оцінюється вказаною в ній сумою балів.

Загальна сума, що характеризує стиль педагога, дорівнює сумі всіх отриманих балів.

25—30 балів — домінує демократичний стиль;

20—24 бали — схильність до авторитарного стилю;

10 - 19 балів — яскраво виражений ліберальний стиль.

Оцінка комунікативного контролю в спілкуванні (адаптований варіант тесту М.Снайдера)

Інструкція: Комунікативний контроль відіграє важливу роль в організації безконфліктного спілкування між людьми і тісно пов'язаний з емоційною сферою та рівнем саморегуляції людини.

Оцініть кожний із запропонованих нижче висловів стосовно себе як «так» (Т) чи «ні» (Н) і ви дізнаєтеся, який ваш комунікативний контроль.

Запитання	Т	Н
1. Мені здається важко наслідувати звички інших людей.		
2. Я б, мабуть, зміг (змогла) зваляти дурня, щоб привернути увагу або потішити оточуючих.		
3. З мене міг би вийти непоганий актор (акторка)		
4. Іншим людям іноді здається, що я переживаю щось більш глибоко, ніж це є насправді.		
5. В компанії я рідко опиняюся в центрі уваги.		
6. В різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поведжуся абсолютно по-різному.		
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому я щиро переконаний (а).		
8. Щоб досягти успіху в справах і у стосунках із людьми, я прагну бути таким, яким мене хочуть бачити.		
9. Я можу бути доброзичливим із людьми, які мені неприємні.		
10. Я не завжди такий, яким здаюся.		

Обробка та інтерпретація результатів

По 1 балу нараховується за відповідь «Н» на 1,5 і 7 питання і за відповідь «Т» на решту всіх питань. Підрахуйте суму балів і порівняйте отриману суму балів з нормативними, представленими нижче, і визначите, як характеризується властивий вам комунікативний контроль:

0—3 бали — низький комунікативний контроль, характеризується:

- стійкістю поведінки, людина не вважає потрібним змінюватися залежно від ситуацій і не враховує особливостей партнера по спілкуванню, а також особливостей ситуацій;

- схильністю до спонтанного і щирого саморозкриття в спілкуванні, безпосередністю, відвертістю;

- «незручністю» в спілкуванні внаслідок прямолінійності, негнучкості;

- стійкістю «Я», малою схильністю до змін і схильністю до стереотипів.

4—6 балів — середній комунікативний контроль, характеризується:

- щирістю, спонтанністю поведінки;
- нестриманістю в емоційних виявах і схильністю до афектів, образ, конфліктів;

- схильністю враховувати у своїй поведінці інтереси оточуючих;
- низькою саморегуляцією.

7—10 балів — високий комунікативний контроль, характеризується:

- легкістю входження в будь-яку роль;
- гнучкістю реагування на різні зміни ситуації;
- хорошим самопочуттям і настроєм;
- схильністю до прогнозування і передбачення враження, яке справляє на оточуючих;

- умінням постійно тримати себе у формі, стежити за собою, знанням, де і як поводитися, умінням управляти виявленням своїх емоцій;

- трудностю спонтанно самовиражатися, відсутністю тяжіння до непрогнозованих ситуацій. Характерна позиція: «Я такий, який я є в даний момент».

Не забувайте, що поняття «комунікативний контроль» у складних, у тому числі й конфліктних ситуаціях, тісно пов'язане з поняттям «комунікативні вміння», а тому включає не тільки оцінку іншого в тій або іншій ситуації, але і визначення його сильних і слабких сторін, уміння встановити дружню атмосферу для вирішення конфлікту, вміння зрозуміти проблему і бажання іншого, стати на його позицію, і, нарешті, здійснювати контроль партнерських, дружніх взаємин і прогнозувати розвиток інцидентів і конфліктних ситуацій тощо.

Чи вмієте ви слухати? (Методика М.Снайдера)

Інструкція: Відзначте ситуації, які викликають у вас незадоволення, досаду або роздратування в процесі бесіди з будь-якою людиною — вашим другом, колегою, безпосереднім начальником, керівником або просто випадковим співбесідником.

1. Співрозмовник не дає мені шансу висловитися, у мене є що сказати, але немає можливості вставити слово, співрозмовник постійно перериває мене під час бесіди.

2. Співрозмовник ніколи не дивиться в обличчя під час розмови, і я не впевнений, чи слухає він мене.

3. Розмова з таким партнером часто викликає відчуття втрати часу.

4. Співрозмовник постійно метушиться, олівець і папір цікавлять його більше, ніж мої слова.

5. Співрозмовник ніколи не усміхається. Мені стає незручно й тривожно.

6. Співрозмовник завжди відволікає мене запитаннями і коментарями.

7. Що б я не сказав, співрозмовник завжди гасить мій запал.

8. Співрозмовник завжди прагне спростувати мене.
9. Співрозмовник перекручує значення моїх слів і вкладає в них інший зміст.
10. Коли я щось запитую, Співрозмовник примушує мене захищатися.
11. Іноді співрозмовник перепитує мене, вдаючи, що не розчув.
12. Співрозмовник, не дослухавши до кінця, перебиває мене, щоб потім погодитися.
13. Співрозмовник при розмові зосереджено займається стороннім: грається сигаретою, протирає скло тощо, і я твердо впевнений, що він при цьому неухважний.
14. Співрозмовник робить висновки за мене.
15. Співрозмовник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.
16. Співрозмовник завжди дивиться на мене дуже уважно.
17. Співрозмовник дивиться на мене, ніби оцінює. Це мене хвилює.
18. Коли я пропоную що-небудь нове, співрозмовник говорить, що він думає так само.
19. Співрозмовник переграє, показуючи, що цікавиться бесідою, дуже часто киває головою, охає і піддакує.
20. Коли я говорю про серйозне, співрозмовник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.
21. Співрозмовник часто дивиться на годинник під час розмови.
22. Коли я входжу в кабінет, він залишає всі справи і всю увагу звертає на мене.
23. Співрозмовник поводить себе так, ніби я заважаю йому робити що-небудь важливе.
24. Співрозмовник вимагає, щоб усі погоджувалися з ним. Будь-який його вислів завершується запитанням: «Ви теж так думаете?» або «Ви не згодні?».

Обробка та інтерпретація результатів:

Підрахуйте відсоток ситуацій, що викликають досаду і роздратування.

70 %—100 % — ви поганий співрозмовник, ви конфліктний, не орієнтований на партнерство спілкуванні. Вам необхідно працювати над собою і вчитися слухати.

40 %—70 % — у вас є деякі недоліки. Ви критично ставитеся до сказаного, вам ще бракує деяких рис хорошого співрозмовника, ви нерідко використовуєте конфліктогени, часто ображаєтеся. Уникайте поспішних висновків, не загострюйте увагу на манері говорити, на дрібницях і образах, не прикидайтеся, не шукайте прихованого значення сказаного, не монополізуйте розмову.

10 %—40 % — ви хороший співрозмовник, але іноді відмовляєте партнеру в повній увазі. Повторюйте ввічливо його слова, дайте йому час розкрити свою думку повністю, пристосовуйте свій темп мовлення до його мови і можете бути впевнені, що спілкуватися з вами буде ще приємніше.

0 %—10 % — ви чудовий співрозмовник і неконфліктна людина. Ви вмієте слухати, ваш стиль спілкування може стати прикладом для оточуючих.

Використані джерела

1. Чернова Г. Р., Слотін Т. В. Психологія спілкування.
2. <http://osvita.ua/>
3. <http://intranet.tdmu.edu.ua/>

Синюхинобрідська ЗОШ І-ІІІ
ступенів
Первомайської районної ради
Миколаївської області
<http://synbrid-school.edukit.mk.ua>

Відповідальна за випуск:
Турова Р.А., заступник директора
школи з НВР