

Стили и техники педагогического общения

**Байгильдина О.Н. , заместитель директора
по ТиПО ГБПОУ Республики Марий Эл «Оршанский
многопрофильный колледж им.И.К.Глушкова;**

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ ПЕДАГОГА

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ ПЕДАГОГА

➤ к педагогическому труду

осознание цели и личностного смысла данной деятельности,
её общественной значимости, глубокая заинтересованность в её результативности, увлеченность преподаваемой дисциплиной

➤ к личности студента

ее безусловное принятие и направленность на профессионально- личностное развитие;

➤ к личности преподавателя и к самому себе как педагогу

наличие профессионального идеала и позитивной «Я-концепции» как совокупных представлений о самом себе - человеке и профессионале, стремление к самосовершенствованию

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ

ОБЩИЕ - внимательность, трудолюбие, сообразительность, целеустремленность, усидчивость и т.д. Общие способности определяются, прежде всего, психофизиологическим развитием личности: ее темпераментом, характером, интеллектом.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ способности - это качества обеспечивающие успех в узком круге видов деятельности.

1. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ - или способности к познанию, постижению.

2. ГНОСТИЧЕСКИЕ - способности к изучению и исследованию педагогических объектов и процессов.

3. КОНСТРУКТИВНЫЕ - обеспечивают прогнозирование, проектирование и построение педагогического процесса, т.е. способность планировать педагогическую деятельность в соответствии с целями и задачами.

4. КОММУНИКАТИВНЫЕ - ведущая группа педагогических способностей, обеспечивающих межличностное и деловое общение в процессе воспитания и обучения:

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ

5. **ОРГАНИЗАТОРСКИЕ** - управление взаимодействием в педагогическом процессе (способность организовывать свою деятельность и деятельность учащихся).
6. **СУГГЕСТИВНЫЕ** - это способности с помощью волевого, твердого слова добиваться нужного результата воздействия, это эмоционально-волевое влияние, заставляющее учащихся согласиться с установкой педагога, принять ее
7. **ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ** - способность управлять своим внутренним психическим состоянием, чувствами, своим поведением.
8. **ДИДАКТИЧЕСКИЕ** - это способности, которые составляют основу умений излагать материал учащимся доступно, интересно, четко, ясно.

Педагогическая техника

1. Группа компонентов педагогической техники, связанная: с умением воздействовать на личность и коллектив и раскрывает технологическую сторону процесса воспитания и обучения:

1. дидактические, организаторские, конструктивные, коммуникативные умения,
2. технологические приемы предъявления требований,
3. управление педагогическим общением.
4. организация коллективных дел.

2. Группа, связанная с умением педагога управлять своим поведением:

1. владение своим организмом (мимика, пантомимика);
2. управление эмоциями, настроением (снятие излишнего психического напряжения, создание творческого самочувствия);
3. социально – перцептивные способности (внимание, наблюдательность, воображение);
4. техника речи (дыхание, постановка голоса, дикция, темп речи).

В мастерстве педагога можно выделить четыре относительно самостоятельные части:

- мастерство организатора коллективной и индивидуальной деятельности обучающихся;
- мастерство убеждения;
- мастерство передачи знаний и формирования опыта деятельности;
- мастерство владения педагогической техникой.

В реальной педагогической деятельности эти виды мастерства тесно связаны, переплетаются и взаимно усиливают друг друга.

Ключевое понятие

Общение - это процесс установления и развития контактов между людьми, включающий в себя: восприятие и понимание людьми друг друга, обмен информацией, взаимодействие.



СТОРОНЫ ОБЩЕНИЯ

Коммуникативная — общение как обмен информации (вербальное и невербальное общение).

Интерактивная — общение как взаимодействие

Социально-перцептивная — общение как восприятие и понимание людьми друг друга

Ключевое понятие

Педагогическое общение - профессиональное общение преподавателя с обучающимися в целостном педагогическом процессе, развивающееся в двух направлениях: организация отношений с обучающимися и управление общением в коллективе.

Ключевое понятие

Под *стилем педагогического общения* понимаются индивидуально-типологические особенности взаимодействия педагога и обучающихся. В нем находят выражение:

- ✓ коммуникативные возможности педагога
- ✓ сложившийся характер взаимоотношений педагога и обучающихся
- ✓ творческая индивидуальность педагога
- ✓ особенности обучающихся

Стили педагогического общения по Кан-Калику

Устрашение (запугивание) - негативная форма общения. Педагог из-за собственной некомпетентности, несостоятельности запугивает обучающихся, для того чтобы в своей работе добиться нужного результата. Обучающихся пугают:

- ✓ Плохими отметками
- ✓ Родителями
- ✓ Правоохранительными органами и т.д.

Стили педагогического общения по Кан-Калику

Общение-заигрывание характерно для молодых преподавателей, стремящихся к популярности. Такое общение обеспечивает лишь ложный, дешевый авторитет.

Стили педагогического общения по Кан-Калику

Общение-дистанция является самым распространенным типом педагогического общения. В этом случае во взаимоотношениях постоянно прослеживается дистанция во всех сферах:

- ✓ в обучении - со ссылкой на авторитет и профессионализм,
- ✓ в воспитании - со ссылкой на жизненный опыт и возраст.

Стили педагогического общения по Кан-Калику

Общение на основе дружеского расположения

Оно предполагает увлеченность общим делом. Педагог выполняет роль наставника, старшего товарища, участника совместной учебной деятельности. Он основан на доброжелательных отношениях педагога к деятельности и предполагает уважение к проблемам и радостям студентов. Однако при этом следует избегать панибратства. Особенно это касается молодых педагогов, не желающих попасть в конфликтные ситуации.

Стили педагогического общения по Кан-Калику

Общение совместное творчество

Общение на основе высоких профессиональных установок педагога, его отношения к педагогической деятельности в целом. О таких говорят: «За ним студенты буквально по пятам ходят!»

Стили педагогического общения по Кан-Калику

Устрашение

Заигрывание

Дистанция

Дружеского расположения

Совместное творчество

Стили педагогического общения по К. Левину

Авторитарный стиль - педагог единолично решает все вопросы, касающиеся жизнедеятельности как классного коллектива, так и каждого обучающегося. Исходя из собственных установок, он определяет положение и цели взаимодействия, субъективно оценивает результаты деятельности. Авторитарный стиль общения реализуется с помощью тактики диктата и опеки. Противодействие школьников властному давлению педагога чаще всего приводит к возникновению устойчивых конфликтных ситуаций.

Стили педагогического общения по К. Левину

<i>Формальная сторона</i>	<i>Содержательная сторона</i>
АВТОРИТАРНЫЙ СТИЛЬ	
Деловые, краткие распоряжения	Дела в группе планируются заранее во всем их объеме
Запреты без снисхождения, с угрозой	Определяются лишь непосредственные цели, дальние - неизвестны
Эмоции не принимаются в расчет	
Позиция лидера - вне группы	

Стили педагогического общения по К. Левину

Демократический стиль

При таком стиле общения педагог ориентирован на *повышение роли обучающегося во взаимодействии*, на привлечение каждого к решению общих дел. Основная особенность этого стиля - *взаимопрятие и взаимоориентация*. Для педагогов, придерживающихся этого стиля, характерны *активно-положительное отношение к обучающимся*, адекватная оценка их возможностей, успехов и неудач. Им свойственны *глубокое понимание студента, целей и мотивов его поведения, умение прогнозировать развитие его личности*. По внешним показателям своей деятельности педагоги демократического стиля общения уступают своим авторитарным коллегам, но социально-психологический климат в их группах всегда более благополучен.

Стили педагогического общения по К. Левину

<i>Формальная сторона</i>	<i>Содержательная сторона</i>
ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ СТИЛЬ	
Инструкция в форме предложений	Мероприятия планируются не заранее, а в группе
Не сухая речь, а товарищеский тон	За реализацию предложений отвечают все
Похвала и порицание - с советами	Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются
Распоряжения и запреты - с дискуссиями	
Позиция лидера - внутри группы	

Стили педагогического общения по К. Левину

Либеральный стиль - характеризуется стремлением педагога минимально включаться в деятельность, что объясняется снятием с себя ответственности за ее результаты. Такие педагоги формально выполняют свои функциональные обязанности, ограничиваясь лишь преподаванием. Попустительский стиль общения предполагает тактику невмешательства, основу которой составляют равнодушие и незаинтересованность проблемами как техникума, так и обучающихся. Следствием подобной тактики является отсутствие контроля за деятельностью студентов и динамикой развития их личности. Успеваемость и дисциплина в группах таких педагогов, как правило, неудовлетворительны.

Стили педагогического общения по К. Левину

<i>Формальная сторона</i>	<i>Содержательная сторона</i>
ПОПУСТИТЕЛЬСКИЙ СТИЛЬ	
Тон - конвенциональный	Дела в группе идут сами собой
Отсутствие похвалы, порицаний	Лидер не дает указаний
Никакого сотрудничества	Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера
Позиция лидера - незаметно в стороне от группы	

Стили педагогического общения по К. Левину

В педагогической деятельности эффективным является гибкий стиль общения. Педагог должен опираться на демократический стиль педагогического общения, но в то же время уметь использовать в нужной ситуации как авторитарный так и либеральный стили.

Личная территория

Личная территория это территория, которая принадлежит человеку, если он её захватил.

Способы захвата территории

1. Раскладывание вещей
2. Пометка территории

Личное пространство

Личное пространство это пространство, которое человек рассматривает как свою собственность, а проникновение туда - как угрозу себе и покушение на свою собственность.

Как правило, личное пространство по форме напоминает овал, где-то 40 см вперед человека, 10 см по бокам и от полуметра до метра сзади.

- Интимная зона (от 0 – 45 см)
- Личная зона (от 50 – 1м 50см)
- Социальная зона (от 1м 50см – 3м 50 см)
- Публичная зона (свыше 3м 50 см)

Основные правила педагогического общения

- ✓ Проявлять педагогический такт.
- ✓ Уметь:
 - по внешним признакам определять состояние собеседника;
 - поддерживать мимикой, позой высказывание собеседника;
 - выслушивать с вниманием и уважением;
 - не прерывать собеседника;
 - владеть культурой речи;
 - управлять голосом (интонация, дикция);
 - управлять мимикой, жестами;
 - уменьшать монологическую речевую деятельность в диалоге.
 - управлять своим состоянием, чувствами (вытеснение отрицательных мыслей и желаний из сознания);
 - установка на положительное восприятие собеседника; владение приемами длительного включения положительных эмоций;
 - излучение тепла, любви, доброжелательности.

Виды педагогического воздействия

Традиционно в психологической науке выделяют два основных вида педагогического воздействия:

- Убеждение**
- Внушение**

Убеждение и внушение являются механизмами преднамеренного влияния.

Убеждение –

психологическое воздействие, адресованное сознанию, воле обучающегося. Это логически аргументированное воздействие одного человека или группы лиц, которое принимается критически и выполняется сознательно.

Суть убеждения в том, чтобы с помощью логических аргументов сначала добиться от человека внутреннего согласия с определенными умозаключениями, а затем на этой основе сформировать и закрепить новые установки (или трансформировать старые), соответствующие поставленной цели.

Цель убеждения – стремление добиться того, чтобы воспитанник сознательно принял взгляды, отношения и следовал им в своей деятельности.

По мнению Майерса, существует два способа убеждения прямой и косвенный.

Прямой способ убеждения - это убеждение, имеющее место, когда заинтересованная аудитория сосредотачивает всё внимание на благоприятных аргументах.

Косвенный способ убеждения - это убеждение, имеющее место в том случае, когда на людей влияют случайные факторы, например: привлекательность автора.

Прямой способ убеждения имеет место, когда люди от природы склонны анализировать происходящее или заинтересованы в предлагаемой теме. Если тема не привлекает устойчивого внимания аудитории, убеждение может осуществляться посредством косвенного способа, когда люди используют случайные признаки или эвристику для поспешных выводов. Убеждение, осуществляемое прямым способом, является более аналитическим и менее поверхностным, оно более устойчиво и с большей вероятностью способно повлиять на поведение.

Вся процедура убеждения укладывается в четыре вида воздействия:

-Информирование

-Разъяснение

-Доказательство

-Опровержение

**Важнейшую роль в убеждении с помощью
слова играют такие приемы как**

беседа

лекция

диспут

Убеждая, необходимо следовать определенным правилам:

- логика убеждения должна быть доступной интеллекту объекта воздействия;
- убеждать надо доказательно, опираясь на факты, известные объекту;
- помимо конкретных фактов и примеров (без них нельзя убедить тех, кому недостает широты кругозора, развитого абстрактного мышления), информация должна содержать обобщенные положения, идеи, принципы);
- убеждающая информация должна выглядеть максимально правдоподобной;
- сообщаемые факты и общие положения должны быть такими, чтобы вызывать эмоциональную реакцию объекта воздействия.

Основными принципами осуществления убеждающего воздействия должны быть:

- **Принцип повторения.** Многократное повторение сообщения дает такой эффект, который невозможно получить при однократном воздействии;
- **Принцип достижения первичности воздействия.** Если объект получил какое-то важное сообщение, то в его сознании возникает готовность к восприятию последующей, более детальной информации, подтверждающей первое впечатление.
- **Принцип обеспечения доверия к источнику информации.** (создание имиджа «особой осведомленности» о тех событиях, которые в силу каких-то причин замалчиваются официальными источниками; создание имиджа «объективности, независимости и альтернативности», что достигается цитированием документов, оценок экспертов, мнений очевидцев событий и т. д.)
- **Принцип активизации психических процессов восприятия объектом содержания информации.**

Внушение –

психологическое воздействие, которое отличается сниженной аргументацией, принимается при сниженной степени осознанности и критичности.

Суть внушения состоит в том, что в психику внушаемого (суггеренда) вводится установка, направленная на изменение психической деятельности, которая становится его внутренней установкой, регулирующей психическую и физическую активность при той или иной степени автоматизма.

Виды внушения

Внушение подразделяется на непосредственное и опосредованное.

В.Н.Куликов рассматривает следующие виды внушения:

- **преднамеренное и непреднамеренное**
- **положительное и отрицательное**
- **прямое и косвенное**

Виды внушения

По способу воздействия выделяются прямое и косвенное внушение.

Прямое внушение - внушение, при котором суггестор дает свои распоряжения прямо, открыто. Цель внушения, так же как при убеждении, не скрывается («Я думаю, ты теперь всегда будешь качественно готовить уроки»),

В практике используются две разновидности прямого внушения: **команда, приказ и внушающее наставление**. Приказы применяются в ситуациях, требующих безоговорочного принятия и исполнения: «Встаньте!», «Уберите учебники со стола!». Такие фразы произносятся тоном, не допускающим возражения.

Виды внушения

Прямое внушение достигается путем непосредственного словесного воздействия эмоционально насыщенным, повелительным тоном.

Словесная формула при этом имеет вид прямой речи, обращенной к объекту воздействия. В ней выражается требуемое поведение либо состояние, которое должно наступить сразу же после высказанных слов.

Фразы должны быть резкими (но не оскорбительными), которые легко запоминаются. Наиболее важные фразы следует повторять несколько раз.

Речь внушающего может сопровождаться средствами, усиливающими эффект воздействия (жесты, мимика, интонация и ритм). Громкость речи варьируется в зависимости от индивидуальных состояний и важности той или иной фразы в формуле.

Виды внушения

При **косвенном внушении** цель внушения закрыта от внушаемого (суггеренда).

В педагогической практике чаще встречаются ситуации, в которых целесообразнее воздействовать на студента не разъяснением или категорическим требованием, а применяя косвенное внушение. Оно считается более эффективным, чем прямое внушение.

Разновидности косвенного внушения:

- внушение через запрет,
- внушение через противопоставление
- внушение доверием.

Виды внушения

Опосредованное внушение осуществляется вне личных контактов, через систему средств информации, кино, радио, телевидение, прессу, наглядные средства.

В этом случае эффект внушения зависит от авторитетности источника и жизненной значимости информации, которые могут вызвать доверие и снизить сопротивление внушаемому воздействию. Внушение этого вида довольно эффективно используется в практике. В отличие от прямого, при косвенном внушении всегда прибегают к помощи добавочного раздражителя. Словесной формулы может не быть совсем.

Приёмы внушения

Приемы прямого внушения - совет, предложение, внушающее наставление, команда, приказ.

Приемы косвенного внушения - намек, одобрение, осуждение, "обманутое ожидание" и др.

Приемы скрытого внушения - трюизм, иллюзия выбора, предоставление всех вариантов, увязывание действительного и желаемого.

Приемы прямого внушения

Совет и предложение - эти приемы наиболее эффективны в том случае, если объект проникся доверием к внушающему.

Приемы прямого внушения требуют различной постановки голоса, интонации предложений, жестикуляции.

Так, при использовании совета для внушения, тон должен быть мягкий, доброжелательный.

Команды и приказы, как вид прямого внушающего воздействия, требуют точного и быстрого исполнения. Они рассчитаны на автоматизм поведения и представляют собой особый вид вербального воздействия, выраженный в краткой форме, точно определяемый существующими нормативными положениями или традициями. Команды отдаются твердым, спокойным голосом и повелительным тоном.

Приемы прямого внушения

Внушающее наставление характеризуется тем, что обращение педагога, выраженное в императивной форме, без аргументации, обуславливает исполнительское поведение обучающегося.

Словесными формами внушающего наставления являются повеление, указание, распоряжение, запрещение. Внушающее наставление поддерживается более эмоциональной интонацией и вселяющими уверенность жестами.

Построение фразы и интонации не должны допускать критического восприятия. Текст произносится с чувством непреклонной уверенности, что обучающийся выполнит распоряжение.

Основные приемы косвенного внушения

- намеки
- внушающее косвенное одобрение
- косвенное осуждение и другие

Намек - это путь, безусловно, щадящий самолюбие. Пользуются им в ситуациях незначительных нарушений, не подлежащих открытому обсуждению и наказанию.

Прием используется для оказания корректирующего влияния на обучающихся, легко берущихся за выполнение поручений и не доводящих их до конца.

Намек может осуществляться в форме шутки, иронии, совета, аналогии. Внутренняя сущность намека в его направленности не на сознание, не на логику объекта, а на эмоции и внутренние установки.

Основные приемы косвенного внушения

Внушающее косвенное одобрение

используется для формирования у обучающихся чувства уверенности в своих силах, положительного отношения к выполняемой задаче.

Одобрение произносится с яркой эмоциональной окраской, в голосе слышится теплота, преобладает мягкий тон. В результате косвенного одобрения у объекта порождается ощущение чувства собственного достоинства, формируется установка, нацеленная на деятельность в подобном же плане.

Внушающее косвенное осуждение по форме должно быть немногословно, лаконично. Интонационная окраска речи педагога должна вызывать адекватное эмоциональное состояние студента. Оно нацеливает внушаемого на коррекцию собственного поведения.

Основные приемы косвенного внушения

Предоставление иллюзии выбора

Сущностью этого приема является констатация чего-либо посредством предоставления иллюзии выбора.

Целесообразно использовать иллюзию выбора для предотвращения конфликтов, оптимизации психологического климата в общении педагога и студента.

Стили и техники педагогического общения

**Байгильдина О.Н. , заместитель директора
по ТиПО ГБПОУ Республики Марий Эл «Оршанский
многопрофильный колледж им.И.К.Глушкова;**