Семинар
(Егорова Юлия Владимировна)
)

Общение.

Ролевые позиции в общении по Э.Бёрну.

Цель:

- ***знакомство со способами эффективной коммуникации между людьми***

Задачи:

1. Познакомиться с понятием «общение», с видами общения;
2. Раскрыть содержание, функции, структуру, средства виды и уровни общения, ролевые позиции по Э.Бёрну;
3. Применить навыки эффективного общения на практике

Общение- это……?

- сложный, многоплановый процесс установления и развития психологических контактов между людьми, возникает на основе потребностей и совместной деятельности и включает в себя обмен информацией, восприятие и понимание другого

Педагогическое общение-это…

- это многоплановый процесс организации, установления и развития коммуникации, взаимопонимания и взаимодействия между педагогами и учащимися, порождаемый целями и содержанием их совместной деятельности.

Содержание (цели) общения:

- передача информации;
- восприятие друг друга;
- взаимооценка партнерами друг друга;
- взаимовлияние партнеров;
- взаимодействие партнеров;
- управление деятельностью и т.д.

Классификация функций общения по В. Н. Панферову

- коммуникативная
- информационная
- когнитивная
- эмотивная
- конативная
- креативная

Дополнительные функции:

- **экспрессивная**
- **социальный контроль**
- **социализации**

Стороны (структура) в общении:

- коммуникативная
- интерактивная
- перцептивная

Коммуникативная сторона

обмен информации между людьми

Источники информации в общении:

- сигналы непосредственно от другого человека;
- сигналы от собственных сенсорно-перцептивных систем;
- информация об итогах деятельности;
- информация от внутреннего опыта;
- информация о вероятном будущем.

Приёмы привлечения внимания:

- прием “**нейтральной фразы**”
  - прием “**завлечения**”
- прием **установления зрительного контакта**

Приемы поддержания внимания:

- приемы “изоляции”
- приём “навязывания ритма”
- приемы акцентировки (“прошу обратить внимание на ...”), “важно отметить, что...” и т. п.)

Перцептивная сторона в общении:

- процесс *восприятия* друг друга партнерами по общению и *установления* на этой почве *взаимопонимания.*

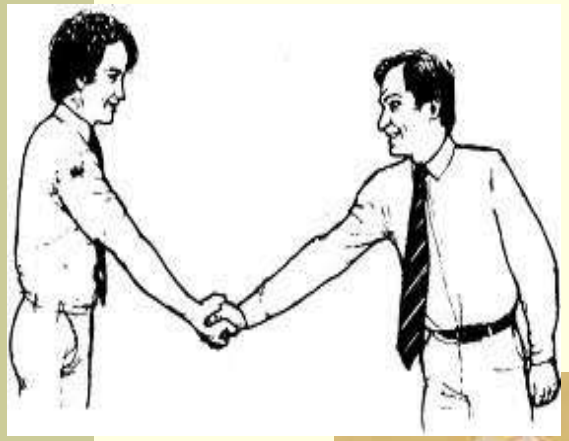
1. *Фактор* ***превосходства***
2. **фактор *привлекательности***
3. **Фактор «отношение к нам»**

Эффект ореола

Интерактивная сторона общения

организация взаимодействия между индивидами, т.е. обмен не только знаниями, но и действиями.

- Восприятие позиций относительно друг друга



Тест

- 1. Мне порой не хватает выдержки.
- 2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
- 3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
- 4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-то событиях.
- 5. Меня провести нелегко.
- 6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
- 7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.
- 8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
- 9. Каждый должен выполнять свой долг.
- 10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
- 11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
- 12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
- 13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
- 14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
- 15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.
- 16. Я – увлекающийся человек.
- 17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.
- 18. Мои взгляды непоколебимы.
- 19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
- 20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
- 21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Обработка результатов тестирования.

Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам:

I (состояние «Ребенок»): 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19.

II (состояние «Взрослый»): 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20.

III (состояние «Родитель»): 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

1. Если у Вас получится формула **II, I, III**, то это значит, что Вы обладаете чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и поучениям.

2. Если у Вас получится формула **III, I, II,** то для Вас характерна категоричность в суждениях и действиях, возможно излишнее проявление самоуверенности при взаимодействии с людьми, чаще всего говорите без сомнения то, что думаете или знаете, не заботясь о последствиях ваших слов и действий.

3. Если на первом месте в формуле состояние **I** («Ребенок»), то вы можете проявлять склонность к научной работе, хотя и не всегда умеете управлять своими эмоциями

Органы структуры личности по Э.Берну:

1.экстеропсихе-орган, направленный на внешне принятые нормы поведения, соответствует «состояние Я»- «РОДИТЕЛЬ»	2. неопсихе, направленный на разумные и творческие решения- «ВЗРОСЛЫЙ»	3. археопсихе, происходящий из впечатлений прошлого- «РЕБЕНОК»

Ролевые позиции по Эрику Берну:

Родитель:

Каждый человек сохраняет в себе образ своих родителей и невольно

(а иногда и с долей сознательного намерения) подражает в определенных ситуациях моделям их поведения

Взрослый:

Каждый человек способен чаще или реже воспринимать ситуацию и себя вполне объективно, зрело.

Ребенок:

Каждый человек сохранил в себе восприятие себя как ребенка, т.е. в определенных ситуациях независимо от возраста ощущает себя мальчиком или девочкой из своего прошлого

доверчивость, изобретательность, любознательность, искренность, наивность, беспомощность, капризы, упрямство, агрессия

Благоприятные для общения ролевые позиции:

«Ребенок-ребенок»

«Взрослый-ребенок»

«Взрослый-взрослый»

1. *Идентификация*- способ понимания другого человека является уподобление себя ему (попытка поставить себя на его месте);
2. Эмпатия- способность к постижению эмоционального состояния другого человека (отождествление себя с партнером по общению, принятие);
3. Рефлексия- это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный процесс зеркальных отношений друг с другом.

МЕХАНИЗМЫ ПОЗНАНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ

1. ***Заражение*** — это бессознательная подверженность определенным психическим состояниям. (“боление” на стадионах во время спортивных состязаний)
2. ***Внушение*** — это целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого. Эффективность внушения - авторитет внушающего.
3. ***Убеждение*** — аргументированное воздействие на сознание личности.
4. **Подражание** — при нем осуществляется воспроизведение черт поведения другого человека, т.е. речь идет об усвоении предложенных образцов поведения.

СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Виды общения:

- “***Контакт масок***” — формальное общение
- ***Примитивное общение*** — когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект.
- ***Формально*** — ролевое общение — это такое общение, когда регламентировано и содержание, и средства общения.
- ***Деловое общение*** - интересы дела являются более значимыми.
- ***Духовное***- каждый участник имеет образ собеседника, знает его личностные особенности
- ***Манипулятивное общение-*** направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, обман, демонстрация доброты и т.п.)
- ***Светское общение*** —люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях

Уровни общения:

Манипуляция

это есть отношение и обращение с людьми как с вещами

Актуализация

это признание независимости другого и его права быть другим; это естественность; полнота личностной, эмоциональной жизни в данный миг

Уровни общения
(В.Н. Сагатовский):

1. **Уровень *манипуляции***
2. Уровень ***“рефлексивной игры”***
3. **Уровень *правового общения***
4. **Уровень *нравственного общения***

«Нуль общение»-уход в себя

Ритуалы — это формированные обществом нормы общения (здороваться, благодарить, прощаться и т. п.)

Работа —плодотворное рабочее общение.

Развлечения —каждый знает, какой тон принят для встреч с близкими, какой — для общения в незнакомой компании.

Игры — это повторяющееся общение на двух уровнях, когда человек изображает одно, на деле имеет ввиду совсем другое

Близость — это высший уровень общения. Человек обращается к другому “всеми силами души”.

«Барьеры общения»:

- перебивание;
- настаивание на собственной правоте;
- упрёки;
- выдвижение ультиматума.

«Ты-сообщения»

- ~~Ты должен учиться!~~
- Ты должен думать о будущем!
- Ты должен уважать старших!
- Ты должен слушаться родителей и учителей!
- Лжец!Ты опять врёшь!

Типичная фраза	Как необходимо говорить
Ты должен учиться!	Я уверена, что ты можешь хорошо учиться!
Ты должен думать о будущем!	Интересно, каким человеком ты хотел бы стать? Какую профессию планируешь выбрать?
Ты должен уважать старших!	Ты знаешь: уважение к старшим – это элемент общей культуры человека.
Ты должен слушаться родителей и учителей!	Конечно, ты можешь иметь собственное мнение, но к мнению старших полезно прислушиваться.
Лжец! Ты опять врёшь!	Мне жаль, что я опять выслушиваю неправду. Мне не нравится, когда меня обманывают, постарайся больше так не делать.

Виды стилей педагогического общения:

- ***Перспективные***: общение на основе совместной творческой деятельности, общение на основе дружеского расположения.
- ***Неперспективные***: общение-устрашение, общение заигрывание.

Анализ и решение ситуаций

- **Инструкция:** *прочтите описание каждой ситуации, найдите ошибки и исправьте.*

Ситуация 1

- ***Учитель ученику «Ты вечно опаздываешь на уроки. Я тебя не впущу. Завтра на урок приходи с родителями»***

Ответ:

Ситуация 2

- ***Учитель ученику: «Идет урок, ты можешь закрыть рот?***

Ответ:

Ситуация 3

- ***Учитель ученику: «Не проси за триместр хорошую отметку, ты все равно не заслушиваешь!»***

Ответ:

Ситуация 4

- ***Учитель ученику: «Ты опять не выучил уроки! Вечно у тебя отмазки!»***

Ответ:

1) Психологическая поддержка- один из важных факторов, способных улучшить взаимоотношения между детьми и взрослыми

Слова поддержки	**Слова разочарования**
	Зная тебя и твои способности, я думаю, ты смог бы сделать гораздо лучше
	Ты мог бы сделать гораздо лучше
	Эта идея никогда не может быть реализована
	Это для тебя слишком трудно, поэтому я сам это сделаю

Слова поддержки	Слова разочарования
Зная тебя, я уверен, что ты все сделаешь хорошо	Зная тебя и твои способности, я думаю, ты смог бы сделать гораздо лучше
Ты делаешь это очень хорошо	Ты мог бы сделать гораздо лучше
У тебя есть некоторые соображения по этому поводу. Готов ли ты начать?	Эта идея никогда не может быть реализована
Это серьезный вызов, но я уверен, то ты готов к нему	Это для тебя слишком трудно, поэтому я сам это сделаю

2) Позитивное внимание

3) Приветствие

4)Выслушивание учеников

5) Теплые чувства

6) Прикосновения

Основы правильного слушания

1. *Ведите себя спокойно*. Если не знаете, что сказать, не говорите ничего. Если вы знаете, что сказать, — не торопитесь говорить.
2. *Используйте невербальные сигналы*, чтобы показать свой интерес: контакт глазами, наклон корпуса в сторону говорящего.
3. *Вербализируйте интерес без слов*, используя «м-м» и другие междометия.
4. *Используйте парафраз*: «Если я тебя правильно поняла…» (и далее повторите мысль ученика, но своими словами).
5. *Отражайте чувства.*

Словесные выражения положительных эмоций

	Что говорит учитель?	Что слышит ученик?
Принятие	Ты хороший	Я хороший
Внимание	Я вижу тебя	Я что-то значу
Уважение	Спасибо тебе за…	Мои усилия замечены
Одобрение	Я знаю о тебе что-то замечательное	Я — состоятелен
Теплые чувства	Ты мне нравишься	Кто-то заботится обо мне

Качества личности учителя для эффективного общения с детьми:

- Глубокое знание психологии другого человека (его ценностей, идеалов, направленности, потребностей, интересов, уровня притязаний).
- Социальная установка на человека (аттракция).
- Безусловное принятие ребёнка — принцип предвосхищающего уважения.
- Развитые внимательность, наблюдательность, память, мышление, воображение.
- Воспитанность эмоциональной сферы: умения сопереживать и сочувствовать — готовность к эмпатии.
- Самопознание и самооценка: педагогическая рефлексия (способствует умению правильно настраиваться на другого человека, выбирать соответствующий способ поведения.
- Коммуникативные умения — умение вступать в общения, выбирать или создавать новые способы коммуникации. Владения техникой общения.
- Речевое развитие.
- Педагогическая интуиция.

- В.А. Караковский:

«Как цветок поворачивается к солнцу, так и ребенок поворачивается к тому, от кого исходит свет, тепло и добрый интерес. Быть таким человеком – профессиональная обязанность педагога».

Современный человек, стремящийся научиться понимать себя и других должен знать, что такое общение, его структуру (устройство), чтобы учитывать в общении разницу уровней, несовпадение позиций и суметь переориентироваться по ходу взаимодействия, “услышать” другого, найти с ним “общий язык”.

«Главная ошибка взрослых в том, что мы пытаемся воспитывать детей, не воспитывая себя!».

Л.Н.ТОЛСТОЙ

Нет детей – есть люди,
но и иным масштабом понятий,
иными источниками опыта,
иными стремлениями,
иной игрой чувств.
Януш Корчак

Притча о дистанции в общении

До скорых встреч!