

## Семинар-практикум для педагогов «Учимся конструктивному общению»

**Цель:** формировать навыки конструктивного общения с родителями

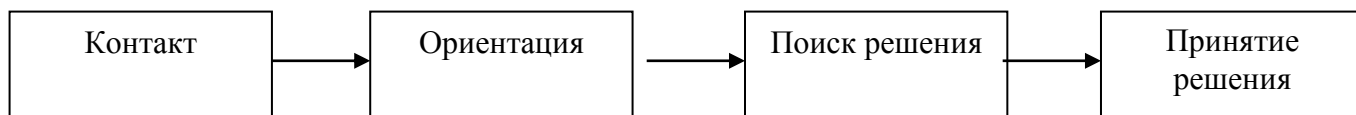
### Задачи:

1. Мотивировать педагогов на развитие и совершенствование своих коммуникативных умений.
2. Способствовать повышению у педагогов уровня развития коммуникативных умений посредством практических упражнений.
3. Создать психологически комфортную атмосферу, активизировать потенциал группы.

Добрый день уважаемые педагоги, сегодня мы поговорим об конструктивном (эффективном) общении. И научимся, как правильно общаться, чтобы вас слушали и понимали собеседники.

По вашему мнению, какое общение можно назвать конструктивным (эффективным)?  
Ответы педагогов.

**Конструктивное общение** - это не просто передача информации, это такое взаимодействие людей, при котором собеседники способны услышать и понять мнение друг друга, получая для себя что-то полезное, возможно даже ценное. Существует четыре стадии общения



### ПЯТЬ ПРАВИЛ ВСТУПЛЕНИЯ В КОНТАКТ

Существует пять правил вступления в контакт.

**Первое правило** контакта — это приветствие. В приветствие входят три составляющих. Первая составляющая — это обращение к человеку по имени или по имени-отчеству (как принято в данной ситуации). Имя для любого человека очень важно, поэтому необходимо запоминать имя, и в беседе периодически обращаться к родителю по имени. Если вы забываете имя родителя, то лучше перед обращением к нему посмотреть в «сведениях о детях».

Перепутав имя, вы можете обидеть человека, то есть загнать его в угол. Некоторые воспитатели, позабыв имя родителя, стараются говорить обезличенно, это плохо, так как в результате ваш собеседник не будет считать себя ответственным за принятые в беседе решения. Считается, что если имя человека не упоминалось в беседе, то он отвечает за результат только на 10%.

Вторая составляющая — это улыбка в момент приветствия, демонстрация доброжелательности. Но необходимо помнить, что некоторые люди могут неправильно истолковать вашу улыбку, могут подумать, что вы смеетесь над ними

или, что вы несерьезный человек. Поэтому в деловой беседе нужно улыбаться примерно столько, сколько улыбается ваш собеседник.

Третья составляющая — это рукопожатие (если оно уместно) или просто наклон головы.

**Второе правило** — это контакт глаз. Контакт глаз необходимо поддерживать примерно 10—15% от всего времени общения. Встречаемся взглядом с собеседником, затем смотрим в сторону или на его руки, позу, жесты, затем опять в глаза и так далее. Если собеседник избегает зрительного контакта, то это воспринимается как стеснительность, замкнутость или даже как готовность солгать.

**Третье правило** — сокращение социальной дистанции. Чем короче социальная и физическая дистанция, тем теснее и надежнее контакт. Например, при входе в приемную не стоит начинать говорить от двери, лучше подойти ближе к человеку. Опять же не стоит находиться слишком близко к собеседнику, так как нарушите его личное пространство.

**Четвертое правило** — это сказать человеку о его значимости. Хороший способ дать ему понять, что он является для вас значимой личностью - это, например, сказать о том, что к встрече с ним вы готовились целый вечер, что вы очень цените его мнение. Основная идея — сказать человеку что-то приятное, но чтобы это не выглядело лестью или просто манипуляцией.

**Пятое правило** — нельзя вести переговоры на ходу: в коридоре, возле подоконника, то есть там, где встретились с человеком случайно. Это правило важно помнить потому, что в нашей культуре «в порядке вещей» говорить с человеком о делах где угодно, даже поймав его по дороге в туалет. Люди часто без должного уважения относятся к себе и собеседнику; это приводит к тому, что о такой беседе складывается негативное впечатление. Единственное, что можно сделать при случайной встрече, это договориться о времени и месте предполагаемой беседы. Или написать приглашение, где указывается время, день и место встречи.

Эти правила носят рекомендательный характер, они почти всегда работают «в плюс», хотя в какой-то ситуации, может быть, что-то сработает и «в минус». В любом случае, использование этих правил повышает шансы установить доброжелательный, доверительный контакт с родителями.

**Подведем итог сказанного: «Что нужно делать для установления хорошего доверительного контакта?»**

**Ответы педагогов.**

Несколько секретов при вступлении в контакт:

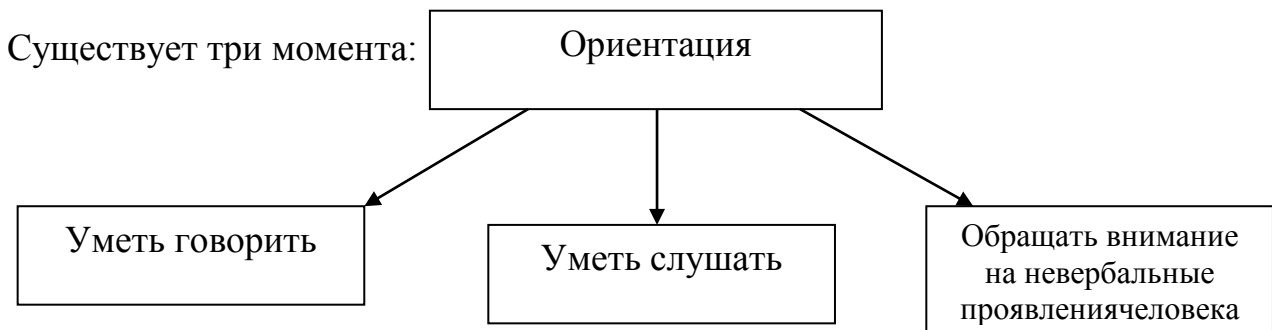
- когда к вам относятся отрицательно, любые правила вступления в контакт могут оказаться неэффективными. Для группы лучше сразу сказать человеку, что он мешает или что разговор носит конфиденциальный

характер, и попросить его подойти в другое время, иначе ситуация будет для всех очень неприятной и психологически тяжелой.

- если вас принимают, это сразу видно, и вступить в контакт очень легко.
- нейтрального отношения нет.

Отношение может быть только в «плюс» или «минус», и, следовательно, необходимо сразу определить свое отношение к человеку и ему об этом сказать.

## ВТОРАЯ СТАДИЯ «ОРИЕНТАЦИЯ»



Существуют техники **активного слушания**.

1. **Проговаривание.** Собеседник дословно повторяет высказывание партнера, при этом он может начать с вводной фразы: «Как я понял вас...», «По вашему мнению...» «Другими словами...»
2. **Перефразирование.** Собеседник воспроизводит высказывание партнера в сокращенном или обобщенном виде, кратко формулирует самое существенное в его словах: «Вашими основными идеями, как я поняла, являются...» «Итак...»
3. **Развитие идеи.** Собеседник пытается вывести логическое следствие из высказываний партнера «Если исходить из того, что вы сейчас сказали, то выходит, что...» «Вы так считаете потому, что...»

Следующий важный момент на стадии ориентации – это **невербальные формы общения**.

1. Характеристики речи: ритм, темп, интонации, паузы и т. д.
2. Взаимное расположение, дистанция и позы
3. Движения и жесты.
4. Мимика.
5. Контакт глаз.

**Задание:**

***Как вы встретите родителей и сообщите им о новой теме месяца?***

Используйте каждый тему месяца своей группы, ориентируя родителей на тему месяца учитывая стадию контакта.

### ТРЕТЬЯ СТАДИЯ - «ПОИСК СОВМЕСТНОГО РЕШЕНИЯ»

Стадию поиска совместного решения часто называют стадией аргументации, так как здесь необходимо аргументировать свою точку зрения и работать с аргументами партнера. Многие, к сожалению, не умеют и не пытаются услышать друг друга в процессе общения и понять аргументы другого, а ведь это и есть самое важное для общения. И если уметь «вплетать» аргументы собеседника в свои, и на этом строить свою аргументацию, то собеседник быстрее согласится с вами. Или вам обоим будет легче выработать совместное решение. Возможно, принципиально новое решение.

Что необходимо делать с аргументами, которые ваш собеседник уже высказал? На какие-то из них нужно привести контраргументы, какие-то аргументы разобрать, рассмотреть с разных точек зрения, но нельзя игнорировать аргументы собеседника.

На что имеет смысл обратить внимание в беседе? Чем дольше длится беседа, тем больше необходимо аргументов. Если у вас много аргументов, то, соответственно можно не беспокоиться о времени общения, но если аргументов мало, то время беседы следует ограничить.

Существует две основные стратегии аргументации — по восходящей и по нисходящей. Если ваш собеседник слабее психологически, если он сомневается в своей точке зрения, тогда имеет смысл начинать с самого сильного аргумента. Партнер сразу соглашается, а дальше идут аргументы послабее, чтобы просто завершить ситуацию и подтвердить правильность вашей позиции.

Если собеседник убежден во мнении, противоположном вашему, то есть он жестко стоит на своих позициях, то надо начинать со слабых аргументов и постепенно наращивать их силу, чтобы партнер шаг за шагом согласился с вами. И в то же время вы его не «сломаете» вначале самым сильным аргументом, он просто от аргумента к аргументу будет убеждаться в правильности вашей точки зрения.

**Задание:**

**Приглашаются 2 человека: необходимо сыграть роли «родитель» и «воспитатель»**

- 1. Воспитатель утверждает: «Родительский дом – основа жизненного пути»**

**Родитель аргументирует: «Детский сад – начало и основа жизненного пути»**

- 2. Родитель утверждает: «Полноценное образование не зависит от знания сказок»**

**Воспитатель аргументирует: «Без мудрости, заключенной в сказках, самое блестящее образование неполноценно»**

- 3. Воспитатель утверждает: «Ребенок должен быть верен своему Отечеству»**

**Родитель аргументирует: «Он еще мал, чтобы верить в Отечество»**

**4. Родитель утверждает: « Не всегда в воспитании должно присутствовать только «Доброе слово», но и ремешок.**

**Воспитатель аргументирует: «Доброе слово всегда к месту».**

#### **ЧЕТВЕРТАЯ СТАДИЯ - «ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ»**

Четвертая стадия — стадия принятия решения и выхода из контакта. Успешность прохождения и завершения этой стадии зависит от того насколько эффективным было общение, то есть отвечало ли оно обоим критериям эффективности. Это очень важно для четвертой стадии. Здесь важно уделить внимание тому, чтобы было принято единое решение, и все участники одинаково понимали это решение. Вторым важным моментом — это чтобы все участники общения были довольны как самим решением, так и процессом его принятия, а, следовательно, и общением друг с другом. В такой ситуации выход из контакта происходит естественно, всем легко сказать друг другу приятные слова. Например: «Рад с вами работать...», «Большое спасибо за сотрудничество...» и т.д.

**Задание:**

**Участники группы те же. Принцип - групповая дискуссия, аргументация, принятие решения.**

**Назовите сказки, которые, по вашему мнению, не играют положительной роли в воспитании детей. И почему?**

Это последнее выполненное задание на нашем семинаре, Вы молодцы, хорошо справились с заданием, быстро пришли к решению, учли мнение всех участников.