**ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ. ПРАВИЛА И РЕКОМЕНДАЦИИ.**

Система образования на современном этапе ее развития предъявляет высокие требования к общей и профессиональной подготовке педагогических кадров, а также к их творческой индивидуальности.

Важным условием эффективности учебно-воспитательного процесса, средством формирования личности школьника выступает общение учителя и ученика на уроке и во время внеклассной работы.

Все в школе зависит от учителя, от его умения наладить со школьниками педагогически целесообразные отношения как основу творческого общения.

Индивидуальный стиль деятельности – одна из важных характеристик процесса индивидуализации профессионального труда. Наличие своего стиля у профессионала говорит о его приспособлении к объективно заданной структуре профессиональной деятельности и о максимальном раскрытии своей индивидуальности.

***Педагогическое общение*** – это профессиональное общение преподавателя с учащимися на уроке и вне его, направленное на создание благоприятного психологического климата.

***Стиль общения*** – это индивидуально-типологические особенности социально-психологического взаимодействия педагога и учащихся.

Первое экспериментальное исследование стилей общения было проведено в 1938 году немецким психологом Куртом Левином. Основные стили общения выделил В.А. Кан-Калик.

Наиболее распространёнными стилями общения выступают:

***Авторитарный (разящие стрелы)***

Учитель единолично определяет направление деятельности группы, указывает, кто с кем должен сидеть, работать, пресекает всякую инициативу учащихся. Основные формы взаимодействия – приказ, указания, инструкция, выговор. Даже благодарность звучит как команда. Учитель изъясняется коротко, практически всегда начальственным тоном. Авторитарный стиль обеспечивает кажущуюся эффективность деятельности и создает неблагоприятный психологический климат. При таком стиле задерживается становление всех качеств личности. В старших классах чаще происходят конфликтные ситуации внутри коллектива, между учениками и учителями, отсутствует взаимопонимание и дружба.

***Попустительский (плывущий плот)***

Анархический, попустительский. Учитель старается не вмешиваться в жизнь коллектива, не проявляет активности, вопросы рассматривает формально. Он самоустраняется от ответственности за происходящее. При попустительском стиле руководства учитель стремиться, как можно меньше вмешиваться в жизнедеятельность учащихся, практически устраняется от руководства ими, ограничиваясь формальным выполнением обязанностей и указаний администрации.

***Демократический (возвращающийся бумеранг)***

Проявляется в опоре руководителя на мнение коллектива. Учитель старается донести цель деятельности до сознания каждого. Педагог стремится наиболее оптимально распределить нагрузки, учитывая индивидуальные склонности и способности. Основные способы общения такого учителя – просьба, совет, информация.

При этом главной особенностью демократического стиля оказывается то, что учащиеся принимают активное участие в обсуждении всего хода предстоящей работы и ее организации. В результате у учащихся развивается уверенность в себе, стимулируется самоуправление. В организации деятельности коллектива учитель старается занять позицию «первого среди равных». Учитель проявляет терпимость к критическим замечаниям учащихся, вникает в их личные дела и проблемы. Ученики обсуждают проблемы коллективной жизни и делают выбор, но окончательное решение формулирует учитель.

***Общение-устрашение***

Этот стиль общения, к которому иногда обращаются начинающие учителя, связан в основном с неумением организовать продуктивное общение на основе увлеченности совместной деятельностью. Ведь такое общение сформировать трудно, и молодой учитель идет по пути наименьшего сопротивления, выбирая общение-устрашение или дистанцию в крайнем ее проявлении. В творческом отношении общение-устрашение вообще бесперспективно.

***Заигрывание***

По существу, этот тип общения отвечает стремлению завоевать ложный, дешевый авторитет у детей, что противоречит требованиям педагогической этики. Появление этого стиля общения вызвано, с одной стороны, стремлением молодого учителя установить контакт с детьми, желанием понравиться классу, а с другой стороны, - отсутствием необходимой общепедагогической и коммуникативной культуры, умений и навыков педагогического общения, опыта профессиональной коммуникативной деятельности.

***Общение-дистанция***

Этот стиль общения используют как опытные педагоги, так и начинающие. Суть его заключается в том, что в системе взаимоотношений педагога и учащихся в качестве ограничителя выступает дистанция. Дистанция должна существовать в системе взаимоотношений учителя и детей, но она должна вытекать из общей логики отношений ученика и педагога, а не диктоваться учителем как снова взаимоотношений. Дистанция выступает как показатель ведущей роли педагога, строится на его авторитете. Начинающие учителя нередко считают, что общение-дистанция помогает им сразу же утвердить себя как педагога, и поэтому используют этот стиль как средство самоутверждения в ученической и педагогической среде. Авторитет следует завоевывать не через механическое установление дистанции, а через взаимопонимание, в процессе совместной творческой деятельности.

***Общение-увлечение***

В основе этого стиля – единство высокого профессионализма и его этических установок. Ведь увлеченность совместным с учащимися творческим поиском – результат не только коммуникативной деятельности учителя, а в большей степени его отношение к педагогической деятельности в целом. Такой стиль общения отличал деятельность В.А. Сухомлинского, В.Ф. Шаталова. Этот стиль общения можно рассматривать как предпосылку успешно совместной учебно-воспитательной деятельности. увлеченность общим делом – источник дружественности. А дружественность, помноженная на заинтересованность работой, рождает совместный увлеченный поиск. Зачастую молодые педагоги превращают дружественность в панибратские отношения с учащимися, что отрицательно сказывается на всем ходе учебно-воспитательного процесса. Дружественность должна быть педагогически целесообразной, не противоречить общей системе взаимоотношений педагога с детьми.

Демократический стиль общения педагога с учащимися является наиболее желательным и благоприятным. Это основа и условие эффективного взаимодействия с коллективом в целом и с каждым его членом в отдельности. При этом найденный и приемлемый стиль общения одного педагога оказывается совершенно не пригодным для другого. В стиле общения ярко проявляется индивидуальность учителя.

Чтобы научить человека общению, это необходимо делать в соответствующих условиях. Обучение методически должно быть организовано так, чтобы оно было подобно процессу общения. Достичь максимального результата можно, лишь создав психологический комфорт. Только в этом случае возможно формирование умений и навыков.

Однако, думающий педагог, анализируя свою деятельность, должен обращать внимание на то, какие способы взаимодействия и общения являются для него наиболее типичными. Он должен владеть навыками самодиагностики, без чего не может быть сформирован стиль общения, органичный ему, адекватный его психофизическим параметрам, отвечающий задачам личностного роста педагога и учеников.

***Правила педагогического общения***

1. Не пытайтесь за каждым отрицательным поступком школьника видеть только отрицательные мотивы.
2. Тщательно готовьтесь к уроку, не допускайте даже малейшей некомпетентности в преподавании своего предмета.
3. Помните: школьники склонны охотнее выполнять распоряжения учителей при опосредованном способе воздействия.
4. Совместная деятельность сближает людей.
5. Предусмотрительность и корректность поведения учителя снижают напряжение в общении.

***Рекомендации по эффективному педагогическому общению***

1. Заходите в кабинет энергичным, бодрым, уверенным.
2. Создавайте коммуникативное настроение – ярко выраженную готовность к общению.
3. Создайте на уроке необходимый эмоциональный настрой.
4. Энергично проявляйте коммуникативную инициативу, эмоциональную настроенность на деятельность, стремитесь передать это состояние классу.
5. Органично управляйте собственным самочувствием в ходе урока и общения с детьми (ровное эмоциональное состояние, способность к управлению самочувствием, несмотря на складывающиеся обстоятельства, изменения в настроении).
6. Соблюдайте продуктивность в общении.
7. Управляйте общением (оперативность, гибкость, ощущение собственного стиля общения, умение организовать единство общения и метода воздействий).
8. Речь должна быть яркая, образная, эмоционально насыщенная, высоко культурная.
9. Мимика энергичная, яркая, педагогически целесообразная.
10. Пантомимика – выразительная, адекватная жестикуляция (пластическая образность, эмоциональная насыщенность жестов).

**Осуществлению эффективного педагогического общения способствуют такие качества, как:**

* *социальная активность* – готовность и способность содействовать решению общественных проблем в сфере профессионально-педагогической деятельности;
* *целеустремленност*ь – умение направлять и использовать свои качества на достижение поставленных педагогических задач;
* *уравновешенность* – способность контролировать свои поступки в любых педагогических ситуациях;
* *желание работать со школьниками* – получение духовного удовлетворения от общения с детьми в ходе учебно-воспитательного процесса;
* *способность не теряться в экстремальных ситуациях* – умение оперативно принимать оптимальные педагогические решения и действовать в соответствии с ними;
* *обаяние* – сплав духовности, привлекательности и вкуса;
* *честность* – искренность в общении, добросовестность в деятельности;
* *справедливость* – способность действовать беспристрастно;
* *современность* – осознание учителем собственной принадлежности к одной исторической эпохе с учениками (проявляется в стремлении найти общие интересы);
* *гуманность* – стремление и умение оказать квалифицированную педагогическую помощь ученикам в их личностном развитии;
* *эрудиция* – широкий кругозор в сочетании с глубокими познаниями в области предмета преподавания;
* *педагогический такт* – соблюдение общечеловеческих норм общения и взаимодействия с детьми с учетом их возрастных и индивидуально-психологических особенностей;
* *толерантность* – терпимость в работе с детьми;
* *педагогический оптимизм* – вера в ученика и его способности.

**ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С РОДИТЕЛЯМИ. МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ**

В повседневной жизни каждый из нас вынужден вести переговоры, которые являются основным средством получения от других людей того, что вы хотите. А профессия педагога предполагает умение вести переговоры с родителями наших воспитанников и учеников. Зачастую именно успешность проведения подобных перего­воров может предопределить успех решения проблемы ребенка. Однако для этого необходимо хорошо подготовиться: определить интересы, свои и родителей (желания, потребности, заботы, надежды, страхи и т.д.); продумать возможные варианты соглашения с ними; конкретные обя­зательства, которые обе стороны возложат друг на друга, и др.

Собственно переговоры начинаются с того момента, когда стороны приступают к обсуждению проблемы.

Для достиже­ния успеха в переговорах следует придерживаться следующих пра­вил:

* позволяйте клиенту говорить;
* задавайте вопросы;
* используйте принцип наглядности;
* сообщайте информацию;
* активизируйте партнера, вырабатывайте совместные решения.

Для того чтобы наши партнеры, родители, стали активнее, желатель­но задавать им открытые вопросы. Ведь наша задача — не дать им гото­вый рецепт разрешения проблемы, а предоставить возможность участво­вать самому в борьбе с трудностями, возникшими на пути ребенка. Для этого педагогу необходимо владеть и приемами аргументации.

Очень важное условие эффективного взаимодействия с родителями в ходе переговоров — умение слушать собеседника. Кроме того, одним из важ­ных искусств, которым мы можем овладеть, является способность увидеть ситуацию такой, какой она представляется другой стороне, — Умение встать на позицию партнера, понять его точку зрения (это вовсе не означает, что вы согласны с ней). Это послужит тому, чтобы мы не интерпретировали ситуацию в целом, какое-либо высказывание или жест односторонне.

Зачастую педагогам свойственна обвинительная позиция по отношению к родителям ребенка, который плохо учится или не ведет себя должным образом в детском саду или школе. Но даже если обвинения оправданны, они не приведут к конструктивному решению, поскольку родители, скорее всего, либо перейдут в контратаку, либо замкнутся и уйдут от взаимодействия и от решения вопроса.

По окончании переговоров желательно провести анализ: что способствовало успеху; какие при этом возникли трудности; с какими неожиданностями столкнулись; каково было поведение партнеров; какие детали нужно использовать при ведении переговоров в дальнейшем и др.

Общение в системе «педагог—родитель» иногда носит достаточно напряженный характер в силу эмоциональной и физической перегрузки обеих сторон. Бывает так, что мимоходом брошенная педагогом в разговоре с родителями фраза становится причиной возникновения конфликтной ситуации. Чтобы избежать подобных случаев, педагогу необходимо знать приемы эффективного ведения беседы. Остановимся подробнее на **методе убеждения,** владеть которым должен каждый, кто стремится эффективно взаимодействовать с партнером.

Поскольку целью убеждения является формирование новых идей, воззрений партнера, очень часто оно вызывает сопротивление и контраргументацию. Именно поэтому при проведении каких-либо переговоров с родителями желательно придерживаться некоторых рекомендаций. Для этого можно воспользоваться полезными советами, приведенными А.Ю. Панасюк в книге «Умеете ли вы убеждать» (1991):

1. Готовясь к разговору, желательно выписать аргументы. Наиболее сильные из них вставить в начало и конец выступления, самым сильным закончить аргументацию.
2. Использовать объединяющие слова, присоединяясь к партнеру по общению: «Нам с вами известно», «Для нас важно» и т. д.
3. Пользоваться приемом «Да — но...», чтобы ваши аргументы не вызывали возражений.
4. Не подменять аргументы своим мнением.
5. Не советовать, а советоваться. В конце фразы можно задать вопрос: «Договорились?», «Хорошо?».

Общаясь с родителями, недо­пустимы любые (вербальные, невербальные) проявления высокомерия и пренебрежения, критические замечания по поводу стиля воспитания в семье. Все это вызовет сопротивление собеседника.

Чтобы убеждать партнера, необходимо быть убежденным самому, иначе он поймет, почувствует ваши колебания. Оперировать лучше про­стыми, понятными словами, не используя педагогическую и психоло­гическую терминологию, так как это может привести к отчуждению. Новую мысль следует начинать новым предложением, причем предло­жения должны быть по длине такими, чтобы легко воспринимались со­беседником (не слишком короткими и не слишком длинными).

Если педагог пытается убедить партнера, общаясь в режиме моноло­га, то собеседник вряд ли сможет долго сохранять внимание и интерес. Поэтому предпочтительнее строить диалог, в процессе которого выяв­ляются взгляды, аргументы собеседника. Работа с аргументами партне­ра гораздо эффективнее, чем многократное повторение собственных.

**МАНИПУЛЯЦИИ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ И СПОСОБЫ ПРОТИВОСТОЯНИЯ ИМ**

Современные словари синонимов приводят такие значе­ния: для термина «манипулировать» — управлять, использовать, конт­ролировать, оперировать и др. Для понятия «Манипулятор» — человек, который добивается своей цели путем обма­на и намеренного осуществления контроля над другими людьми.

Манипуляция — это преднаме­ренное и скрытое побуждение другого человека к принятию решений и выполнению действий.

Использование манипуляций взрослыми и детьми может объяснять­ся различными причинами:

* слабостью (многие боятся честной открытой стратегии);
* неверием в действенность просьбы;
* неверием в действенность убеждения;
* стремлением к одностороннему выигрышу;
* привычкой манипулировать.

Поскольку в педагогической практике довольно часто встречаются случаи манипулирования со стороны детей, родителей и самих педагогов, желательно уметь распознавать этот деструктивный способ влияния и противостоять ему.

Среди признаков манипуляций можно назвать такие, как:

* психологическое воздействие;
* отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей;
* стремление получить односторонний выигрыш;
* скрытый характер воздействия;
* использование силы, игра на слабостях (Сидоренко Е. В., 2001).

Для манипулятора несущественно, какой человек перед ним: добрый или злой. Для него важно, как можно использовать эти качества в своих интересах.

Выделяют 10 типов наиболее часто встречающихся манипуляций:

1. Провоцирование ваших защитных реакций.
2. Провоцирование вашего замешательства, дезориентации.
3. Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудни­чество.
4. Игра на вашей нетерпимости — «висящая морковка».
5. Игра на вашем чувстве безысходности.
6. Игра на чувстве жадности.
7. Использование запланированных «трудных» уступок.
8. Намеренное затягивание времени обсуждения.
9. Провоцирование вашего интереса к партнеру «Убаюкивание», чтобы «убить» позднее.

Для удобства проведения тренинга мы предлагаем использовать таб­лицу, в которой приведены типы манипуляций, цели их использования, анализ способа манипулирования, а также техники контрвлияния.

**Типы манипуляций**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Тип**  **манипуляции** | **Цель**  **манипуляции** | **Анализ ситуации** | **Техники**  **контрвлияния** |
| Провоцирование ваших защитных реакций | Ослабить вашу решимость | Вас ставят в позицию обороня­ющегося, заставляют оправды­ваться, вызывают у вас чувство вины | Не оправдываться. Смена рамки[[1]](#footnote-2) |
| Провоцирование вашего замеша­тельства, дез­ориентации | Вывести вас из равновесия, побудить к действиям и высказываниям, которые могут нанести вред вашим интересам | С помощью оскорблений и унижений партнер стремится зажать вас в угол. Задаются провокационные вопросы | Хладнокровие, ис­пользование юмора. Самоконтроль: «Нет хладнокровия - нет преимущества» |
| Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудничество | Получить первоосновные преиму­щества в замен на хорошие отношения | Ваш партнер демонстрирует вы­сокий уровень понимания ваших проблем, но выражает сожаление, что не может вам помочь. Он ни­чего конкретного не обещает, но за свое хорошее отношение к вам просит что-то взамен | Хорошие отношения не продаются и не поку­паются.  Можно ответить хорошим отношением |
| Игра на вашей нетерпимости -«висящая морковка» | Получить дополни­тельные уступки | Оппонент демонстрирует готов­ность пойти на соглашение, но каждый раз перед тем, как под­писать договор, выясняются но­вые неожиданные обстоятельства и нюансы, требующие от вас до­полнительных уступок | Твердо отстаивайте свои интересы |
| Игра на вашем  чувстве  безысходности | Заключить сделку, не учитывая интере­сы партнера | Доказать человеку, что Вы находитесь в безвыходной ситуации | Убедитесь, так ли это. Рассмотрите доводы, проверьте законность |
| Игра на чувстве жадности | Втянуть собеседника в рискованную игру | Убеждает в использовании открывшейся необыкновенной возможности, которая сулит большие выгоды в будущем, стоит только рискнуть | Твердо оставаться на почве реальности, не дать «жадности затмить глаза» |
| Использование запланированных «трудных уступок» | Побудить партнера сделать ответную уступку | Оппонент с большим видимым трудом делает уступку по незна­чительному вопросу, требуя от­ветной уступки в более глобаль­ных масштабах | Убедитесь, что обмен будет эквивалентным |
| Намеренное за­тягивание време­ни обсуждения | Получить уступки в  одностороннем порядке | Партнер демонстрирует готов­ность к сотрудничеству, но вся­чески оттягивает момент приня­тия решения | Можно предложить отложить обсуждение вопроса, пока он не будет готов к конструк­тивному диалогу |
| Провоцирование вашего интереса к партнеру | Произвести хорошее впечатление, чтобы партнер сам захотел развивать отношения | Партнер широко рекламирует себя, свои возможности и при этом требует уступок | Получить информацию из других источников |
| «Убаюкивание», чтобы «убить» позднее | Втянуть в заведомо проигрышную для партнера игру | Собеседник оказывает небольшую услугу, затем просит несоразмеримую плату | Отказаться от предложения |

Психологи отмечают, что в педаго­гической практике чаще всего они встречаются с такими типами мани­пуляций, как:

* «Убаюкивание», чтобы «убить» позднее: некоторые родители при­носят подарки и говорят комплименты, но кто-то из них делает это искренне, а кто-то после этого обращается с некорректными предложениями и просьбами, в которых учителю бывает трудно отказать.
* «Провоцирование ваших защитных реакций»: иногда родители рассказывают преподавателям и воспитателям детских садов о том, насколько в других образовательных учреждениях лучше учат и воспитывают детей. При этом они не предлагают конструктивных решений, а просто критикуют, заставляя педагога постоянно оправдываться. Это снижает авторитет учителя или воспитателя, а родителям дает возможность ставить свои условия и предъявлять свои требования. При этом родители-манипуляторы не переводят ребенка в другой класс или в другую группу, их цель — диктовать свои условия.

1. Смена рамки — ведите себя так, как если бы манипулятор вместе с вами пытался найти решение проблемы (Юри У., 1993). Например, попросите совета у него, задайте проблемно-ориентировочный вопрос и др. [↑](#footnote-ref-2)