



Педагогічна взаємодія в педагогічному спілкуванні

Лекція 4



ПЛАН

- 1. Індивідуальна педагогічна бесіда як модель педагогічної взаємодії**
- 2. Методика контактної взаємодії як технологія забезпечення контакту**
- 3. Технологія організації педагогічної взаємодії**



Індивідуальна педагогічна бесіда як модель педагогічної взаємодії



Індивідуальна педагогічна бесіда — це взаємодія вчителя з учнем, батьками, колегами, спрямована на взаєморозуміння, пошук шляхів співробітництва для стимулювання розвитку учня

Завдання індивідуальної бесіди



**з'ясовуються
причини вчинків
учнів**



**ознайомлення з
інтересами**



**створюються умови
комунікативного
забезпечення
навчання**



**створюються умови
комунікативного
забезпечення
навчання**

**допомога дитині в
усвідомленні
сутності проблем і
вибору
продуктивного
рішення**



Бесіда має чіткі етапи:

Етап бесіди	Завдання етапу	Доцільні техніки спілкування
Моделювання	Усвідомлення проблеми; постановка мети; розроблення змісту	Децентрація
Початок	Орієнтація в умовах встановлення психологічного контакту; привернення уваги співрозмовника	Дешифрування невербальної комунікації; методика контактної взаємодії (накопичення згоди, пошуку спільних інтересів)
Головна частина	Аналіз проблеми; пошук варіантів рішення	Не рефлексивне слухання; рефлексивне слухання; <u>емпатійне</u> слухання; «Я-виловлювання»; методика контактної взаємодії (3-5 стадії)
Завершення	Прийняття рішення; розподіл відповідальності	Методика контактної взаємодії (6 стадія)

Для здійснення децентрації варто поставити собі такі питання:

Як я почував би себе, якби вчитель мене запросив до розмови?

Чи мав би я бажання взяти активну участь у ній? Що для цього варто передбачити?

Яка мета і надзавдання бесіди? З чого почати розмову, як досягти контакту?



Методика контактної взаємодії як технологія забезпечення контакту



Методика контактної взаємодії — особлива процедура діяльності педагога — ініціатора контакту, який ставить перед собою мету встановити стосунки довір'я з учнями

стосунки довір'я не нав'язують, головна увага приділяється тому, щоб збудити в учнів бажання спілкуватися з педагогом

Принципові положення цієї методики:

фіксування ознак розвитку контакту дає педагогові підставу для використання певних прийомів впливу, переходу до нового етапу спілкування

процес контактування проходить певні етапи (стадії)



Методика контактної взаємодії

Перша стадія — накопичення згоди

Тактика

ставити запитання, але не наполягати на відповідях

підкреслювати згоду з учнем

ставити запитання, які потребують лише позитивної відповіді

Друга стадія — пошук спільних інтересів

Тактика

наголосити на оригінальності висловлювання, інтересів

якщо немає спільних тем, виявити зацікавлення інтересами особистості, заздалегідь дізнатися, що цікавить учня

Третя стадія — накопичення згоди

Тактика

підтримувати активність учня

не висловлювати сумнівів з приводу позитивних якостей

підкреслювати подібність поглядів, оцінок, особистих якостей

Четверта стадія — виявлення рис, негативних для взаємодії

Тактика

якщо в розмові впливають негативні якості, то їх не засуджують і не обговорюють

саморозкриття

не ставити прямих запитань стосовно недоліків поведінки

формулювання думки учня

наголошення на подібності думки

підведення підсумків

виправданої надії

«Як я зрозуміла, ти хочеш сказати...»

«Я згоден з тобою, що...»

«Із сказано тобою можна зробити висновки...»

«Я була впевнена, що ти...»

Прийоми

Шоста стадія — узгоджена взаємодія

Прийоми

висловлювання сумнівів

згадування про власні недоліки

спонукання учня до коментування деяких його вчинків

П'ята стадія — адаптація партнерів

він відверто говорить, що має на меті, які зміни бажає бачити в учня.

Прийоми

підкреслювання дій заради іншого

Прийоми

радиться, дає можливість учневі виявити свою самостійність. Рішення приймаються спільно

підказування очікуваних вчинків

Комунікативність — професійно особистісна якість педагога, що характеризується потребою у спілкуванні, здатністю легко есту пати в контакт, викликати позитивні емоції у співрозмовників, відчувати задоволення від спілкування

Комунікабельність — здатність легко вступати в контакт і відчувати задоволення від процесу комунікації. Що заважає комунікабельній людині стати комунікативною? Дістаючи задоволення від спілкування, вона часом діє у власних інтересах, не збуджуючи позитивних емоцій у співрозмовника, що блокує контакт

Гіперкомунікабельність — риса особистості людини, що зумовлює такий рівень організації процесу спілкування, який характеризується великою кількістю поверхових контактів, у яких центром комунікації є ця людина

Гіперкомунікабельність — риса особистості людини, що зумовлює такий рівень організації процесу спілкування, який характеризується великою кількістю поверхових контактів, у яких центром комунікації є ця людина

Емпатія — співпереживання, розуміння будь якого почуття — гніву, печалі, радості, що його переживає інша людина, і відповідний вияв свого розуміння цього почуття

Рефлексія у спілкуванні — це здатність уявляти себе на місці іншої людини, бачити, подумки програвати за неї ту чи ту ситуацію

Доброзичливість — здатність не лише відчувати, а й виявляти свою уважність і симпатію, вміння приймати іншого навіть тоді, коли не схвалюєш його вчинки, готовність підтримати інших

Серед якостей, необхідних вчителю для ефективного спілкування, виокремлюють

аутентичність

відкритість

конкретність

ініціативність

Існує чотири основні способи комунікативного впливу

Переконування

передбачає звернення передусім до свідомості людини з опертям на її почуття й досвід з метою формування в неї свідомого ставлення до норм поведінки іншими словами — зміни поглядів, зняття перепон для надходження нової інформації

Навіювання

це звернення до неусвідомлюваної сфери психіки. Мета його — формування установок до дії. Це певна підказка, яку людина приймає при зниженій критичності

Наслідування

Зараження

Формула переконування

Дістав інформацію

Зрозумів

Маю певне ставлення

Формула навіювання

Прийняв підказку

Дію

Вплив на людину, зокрема дитину, шляхом переконування і навіювання водночас — тонка та відповідальна справа. Д. Карнегі наголошував на додержанні певних правил кожною людиною, насамперед педагогом

Назвімо найважливіші з них:

- переконуючи — уникати суперечок;
- дотримуватися дружнього тону;
- давати співрозмовникові (учневі) можливість висловлювати власну думку;
- дивитися на речі очима співрозмовника, щоб зрозуміти його;
- спиратися на благородні мотиви співрозмовника;
- яскраво драматизувати ідеї, що пропонуються.



Технологія організації педагогічної взаємодії



Завдання педагога — допомогти учневі самому знайти й сформулювати рішення
Спостерігаючи поведінку вчителя в розмові з учнем, вислуховуючи його
міркування, вчені виокремили такі **типові реакції**:



Реакція розуміння

Показ співрозмовникові, що розуміють його проблеми. Вчитель переказує почуте від учня, що дає йому зрозуміти, як він сприймається



Реакція оцінювання

Вчитель дає оцінку і пораду, як полегшити ситуацію



Реакція інтерпретації

Вчитель намагається пояснити співрозмовникові, що з ним насправді відбувається, що спричинило його переживання, називає справжні, на його думку, причини



Реакція заспокоєння

Щоб повернути співрозмовника в стан душевної рівноваги, педагог показує світлі сторони ситуації, надаючи учневі підтримку



Реакція отримання додаткової інформації

Вчитель розпитує, щоб зрозуміти ситуацію й обговорити її

Активне слухання — це спеціальна техніка, яка дає співрозмовникові можливість усвідомити, як сприймається його стан і поведінка

Процес слухання вчителя



Пасивне слухання вчителя гальмує розвиток взаєморозуміння з учнем через використання таких прийомів:

ігнорування — учитель, не бажаючи слухати, маючи іншу домінанту, демонструє незацікавленість у словах мовця

егоцентризм — зовні вчитель демонструє увагу (дивиться на учня, але не чує, думаючи про свої справи)

випитування — учитель зацікавлений в інформації, але не враховує інтереси мовця: перебиває, нав'язливо ставить запитання

Активне слухання здійснюється у двох формах: рефлексивне і не-рефлексивне

Нерефлексивне слухання ще називають піддакуванням. Воно полягає в умінні *уважно мовчати* (не відволікатися, не втручатися в мовлення своїми зауваженнями). Важливо, щоб учень побачив: його слухають. Для цього вчитель використовує візуальний контакт, позу слухання, кивання головою, вербальну підтримку: «угу», «так-так», «розумію», «продовжуй...». Ці слова активізують мовця, дають зрозуміти, що вчитель його приймає.

Рефлексивне слухання — зворотний зв'язок зі співрозмовником, що використовується як контроль точності сприймання почутого. Рефлексивне, тобто відбите як у дзеркалі, точно почуте.

До головних прийомів рефлексивного слухання належать:

з'ясування — прохання повторити сказане, пояснити;

перепразування (парафраз) — вчитель лише повторює слова учня, прагнучи зберегти сприятливий клімат. При цьому варто вставляти фрази: «Як ви сказали...», «Як я зрозумів...», «Я гадаю, що ви говорите про...», «Іншими словами...», «На вашу думку... (Ви можете виправити мене, якщо я помиляюся...)»;

відбиття почуттів (емпатійне слухання) — слухати, що говорить співрозмовник і розуміти, що він відчуває («Я розумію вашу радість...», «Мені зрозуміле ваше роздратування...»). Ця проста реакція розуміння не містить оцінки;

резюмування — поєднання розуміння основних ідей і почуттів («Якщо підсумувати...»). Завдання вчителя зводиться до того, щоб надати матеріал для самостійної роботи, самостійного оцінювання. Цей матеріал передусім в аналізі досвіду учня і на додаток в аналізі ситуацій, запропонованих учителем.

«Я-висловлювання» — мовна конструкція, яка використовується як спосіб відвернення конфлікту у спілкуванні і полягає в повідомленні співрозмовником про власні потреби, почуття або оцінки у формі, що характеризується наявністю власного ставлення і відсутністю прямого осуду, спонування, нав'язливості.

Сенс **«Я-висловлювання»** — в повідомленні про власні потреби, а не у звинуваченні. Така конструкція потребує від учителя розмови про те, чого він бажає, про що думає, а не про те, що слід робити учневі. Не можна засуджувати, звинувачувати.

Перша частина «Я-висловлювання» — *опис події*. Починати слід з «Я» («Коли я спостерігаю (зустрічаюся)...», «Коли я чую...», «Ви» — замінювати непрямим об'єктом (наприклад, «Коли зі мною розмовляють підвищеним тоном...»).

Друга частина — *реакція*. Ми описуємо свої реальні почуття («Я не вдоволена, мені прикро, я роздратована, мені приємно, мене радує...») і даємо пояснення («тому що...»).

Третя частина — *бажаний вихід*. Повідомляємо про те, що хочемо бачити ситуацію іншою («Я хотіла б...», «Я надаю перевагу...»). Причому розподіляємо відповідальність і запрошуємо до спільного розв'язання проблеми («Я була б вдячна, якби ми...», «Я хотіла б, щоб ми спільно вирішили це питання...»).

Як не слід висловлюватися	Як слід висловлюватися
— Де ти був?	— Я непокоїлася, бо чекала тебе о шостій.
— Чому ти не вітаєшся?	— Мені хочеться, щоб зі мною віталися.
— Чи виконала ти свою роботу?	— Мені хотілося б знати, що робота вже виконана.

Майстерність ведення бесіди ґрунтується на додержанні трьох основних принципів:

перший принцип — привернути увагу

другий принцип — зацікавити, виявити інтерес до обговорення проблеми

третій принцип — перетворити інтереси співрозмовника на спільне рішення

Приєм педагогічного впливу — це спосіб організації певної педагогічної ситуації, який викликає нові почуття й думки учнів, що спонукають їх до самозміни.

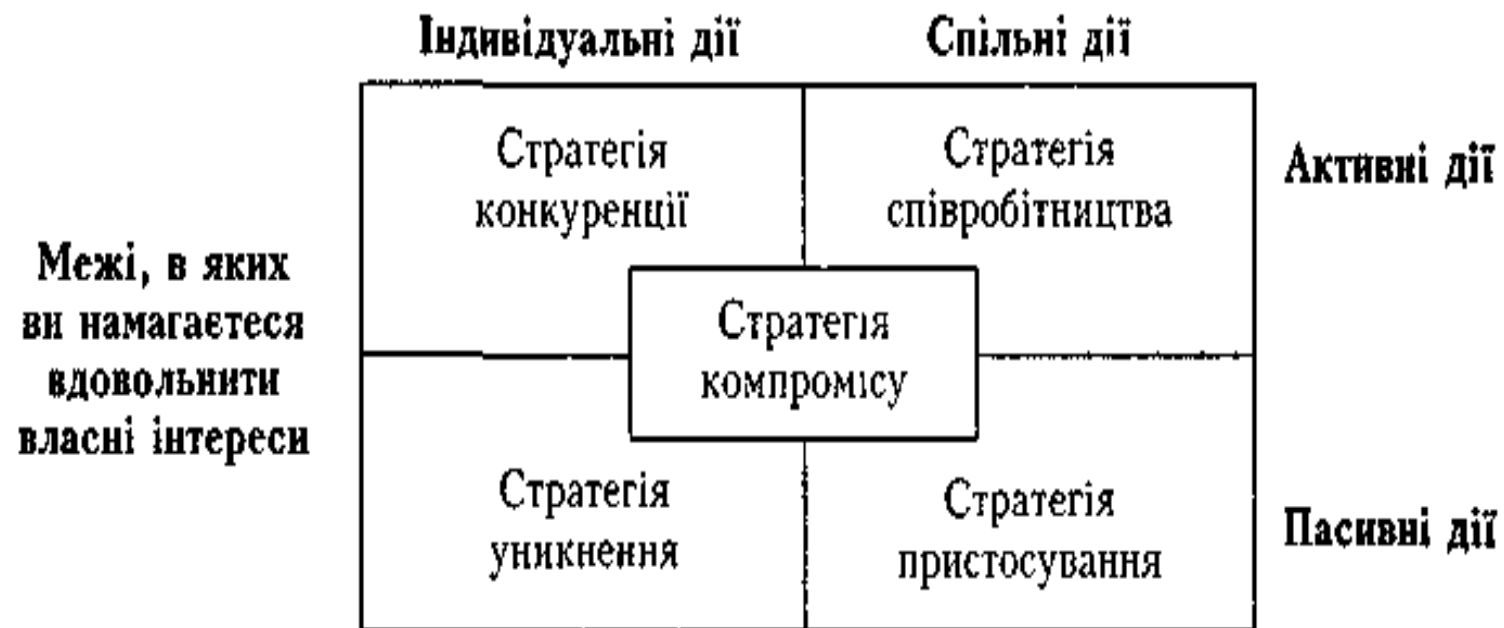
Завдання вчителя — створити ситуацію (бажано не за шаблоном, несподівану, за контрастом). Завдання учня — під впливом нових обставин, нових почуттів, ними викликаних, вибрати лінію поведінки, яка відповідає потребам, інтересам його особистості в цій ситуації. Новий емоційний відгук вихованця (його планує вчитель) як нове ставлення до своїх вчинків зумовлює причини подальших змін у поведінці учня.

Залежно від того, які почуття можуть бути викликані новою ситуацією, Е. Натанзон поділяє прийоми на *спонукальні* (дія їх розрахована на вияв радості, вдячності, поваги, гордості, віри в свої сили, власної гідності, що сприяють розвитку нових позитивних якостей) і *гальмівні* (збуджують негативні почуття — незручності, сорому, розчарування, каяття, жалю і сприяють подоланню негативних якостей, полегшуючи розвиток позитивних). Окремо виділимо групу *прийомів етичного захисту*, що дають учителю можливість зберегти власну гідність, моральний рівень спілкування й захиститися від аморальної поведінки учня, яка провокує на аморальність учителя.

Спонукальні	Етичного захисту	Гальмівні
+ авансування	наївний подив	— збудження тривоги щодо покарання
+ вияв умінь учителя	питання на відтворення	— іронія
+ обхідний рух	підставляння мотиву	— констатація вчинку
+ фланговий підхід	посилання на особливості характеру	— натяк
+ опосередкування	протиставлення переваг вихованця його вчинку	— удавана байдужість
+ прохання		— удавана недовіра
+ вияв невдоволення		

Назва прийому	Спону-кальний (+) Гальмів-ний (-)	Мета прийому	Дії вчителя способи організації педагогічної ситуації	Почуття учня	Наслідки поведінки учня
Авансування	+	прискорення розвитку учня	висловлювання позитивних думок заохочення благами, яких учень ще не заслуговує	задоволення, обов'язок	прагнення виправдати довір'я
Вияв умінь учителя	+	самоутвердження вчителя, здобуття авторитету	демонстрація вмінь	захоплення	повага
Обхідний рух	+	захист учня, пом'якшення критики	відведення звищувачень, беззастережна підтримка	подив, радість, відчуття захисту	довіра, бажання змінитися
Опосередкування	+	зрушення мотиву в бік мети	пред'явлення проміжної умови	бажання задовольнити власні інтереси	мотив спільних інтересів
Флапговий підхід	+	активізація позитивних почуттів	замість осуду — схвалення	розгубленість, відчуття незручності	повага до вчителя
Прохання	+	встановлення контакту	звернення по допомогу (без тиску)	моральне задоволення, гордість	радість, мобілізація сил
Вияв невдоволення	+	отримання емоційного відгуку на переживання вчителя	вияв розчарування	співчуття	переоцінка поведінки
Збудження тривоги щодо подальшого покарання	-	спонування до самоаналізу	констатація вчинку з відстроченим покаранням	тривога, психологічне напруження	переоцінка поведінки
Іронія	-	критика в пом'якшеній формі з метою усвідомлення суті поведінки	доброчливе кепкування	сором	подолання педодоліків
Констатація вчинку	-	активізація самосвідомості	вказівка на вчинок без оцінки й негативного ставлення	незручність	самооцінка дій
Натяк	-	формування самооцінки	розповідь про аналогічний вчинок, безадресний вислів	відчуття провини	самокритика, вибачення
Удавана байдужість	-	відчуття недоречності вчинку	витримка, створення ситуації недоречності	незручність	добровільна відмова, повага до вчителя
Удаване недо-вір'я	-	збудження самолюбства	навмисне висловлювання сумніву	почуття власної гідності	прагнення довести свою спроможність

Сітка Кеннета Томаса – Ральфа Кілменна (1972 р.)



Межі, в яких ви намагаєтеся вдовольнити інтереси інших

Стратегії спілкування, їх характеристики¹

Стратегія спілкування	Сутність стратегій, реакції вчителя	Реакція опонента (учня, колеги)	В яких ситуаціях стратегії ефективні
1 Конкуренція	Прагнення вирішити проблему у власних інтересах (виграти/програти) Намагання висловити і довести свою думку за рахунок іншого Емоції негативні, міміка й жести агресивні, репресивність вимог	Агресивність, захисні реакції, невдоволення	1 Наявність достатньої влади, прийняття нестандартного рішення за умови успіху в майбутньому 2 Негайне прийняття рішення в критичній ситуації завдяки своєму авторитету
2 Уникнення	Намагання ухилитися від розмови, змінити тему Інтонації байдужості, міміка й жести відсутні, немає загострення	Опонент може намагатися щось робити, проте ухилення співрозмовника заспокоює його, але зрештою залишається почуття невдоволеності й невирішеності проблеми	1 Немає бажання марнувати час і сили, якщо проблема недостатньо важлива 2 Володіння недостатньою інформацією, неправильна позиція 3 Прагнення відтягнути вирішення проблеми на певний час 4 Поява неконтрольованих емоцій 5 Дрібні незначні інциденти
3 Пристосування	Згода з позицією іншого Інтонація й жести свідчать про готовність відступити і підкоритися, готовність поступитися цілковито або частково власними інтересами, намагання вислухати	Відчуває повагу до опонента, силу своєї позиції Задоволення і спокій, немає напруження	1 Можливість поступитися, коли справа надзвичайно важлива для іншого 2 Становище залежить від влади іншого 3 Внесок є невеликим і не має вирішального значення 4 Бажання пом'якшити ситуацію
4 Компроміс	Намагання владнати проблему шляхом часткового задоволення потреб Жести і міміка спонукають до взаєморозуміння	Відчуття партнерства, намагання частково задовольнити бажання іншого, нейтралізувати конфлікт	1 Поверхове вирішення проблеми шляхом взаємного задоволення бажань, обміну поступками 2 Брак часу, а рішення потрібне миттєве 3 Збереження стосунків
5 Співробітництво	Намагання знайти шлях до задоволення глибоких потреб і прагнень обох сторін (виграти/виграти) Позитивна налаштованість, бажання вислухати і зрозуміти, доброзичливість	Рівноправні стосунки з іншими, відверте спілкування, виявлення прихованих потреб та бажань	1 Найефективніший спосіб вирішення проблеми і найкращий засіб запобігти загостренню ситуації в майбутньому 2 Можливість знайти максимально вигідне для обох рішення проблеми у спільному пошуку 3 Тривалі зв'язки 4 Позитивна налаштованість та рівноправність