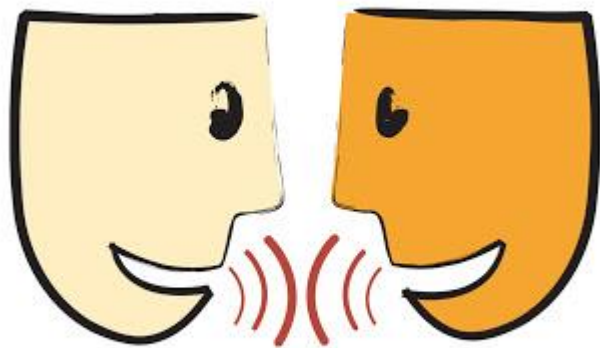




Тренинг «Эффективное педагогическое общение»

Общение – это взаимодействие людей, осуществляемое знаковыми средствами, вызванное потребностями совместной деятельности.

С помощью педагогического общения:

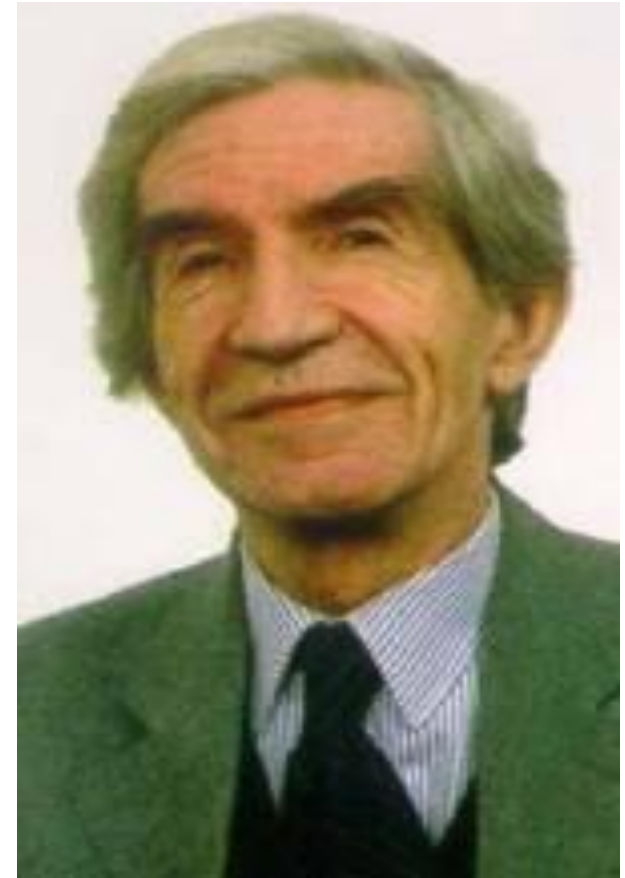
- передаются знания и умения;
- устанавливается взаимопонимание;
- меняются мнения и установки;
- изменяются свойства личности учащихся.

Личность - система социально значимых качеств индивида, мера овладения им социальными ценностями и его способность к реализации этих ценностей.

Личность - относительно устойчивая система поведения индивида, построенная на основе включенности в социальный контекст.



Педагогическое общение – это профессиональное общение преподавателя с учащимся на уроке и вне его (в процессе обучения и воспитания), имеющее определенные педагогические функции и направленное на **создание благоприятного психологического климата**, а также на психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом и учащимся



Леонтьев Алексей Алексеевич

Эффективное педагогическое общение
всегда направлено на:

- ✓ формирование позитивной Я-концепции личности;
- ✓ развитие у учащегося уверенности в себе;
- ✓ в СВОИХ силах;
- ✓ в СВОЕМ потенциале.

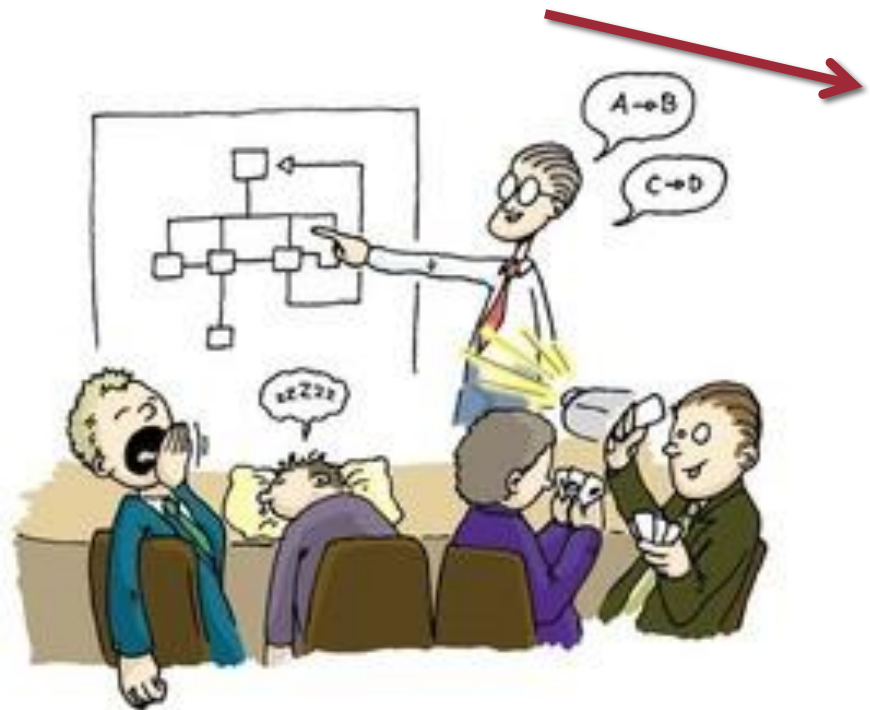
Эксперимент психолога Р. Розенталя в американской школе («Эффект Пигмалиона»)

Самопрезентация

- **Самопрезентация** — это то, как мы выглядим и что представляем в глазах окружающих людей



Естественная (природная)



Искусственная

- **Искусственная презентация** - заранее спланированная тактика представления себя.

Нужна, чтобы завоевать расположение важных людей

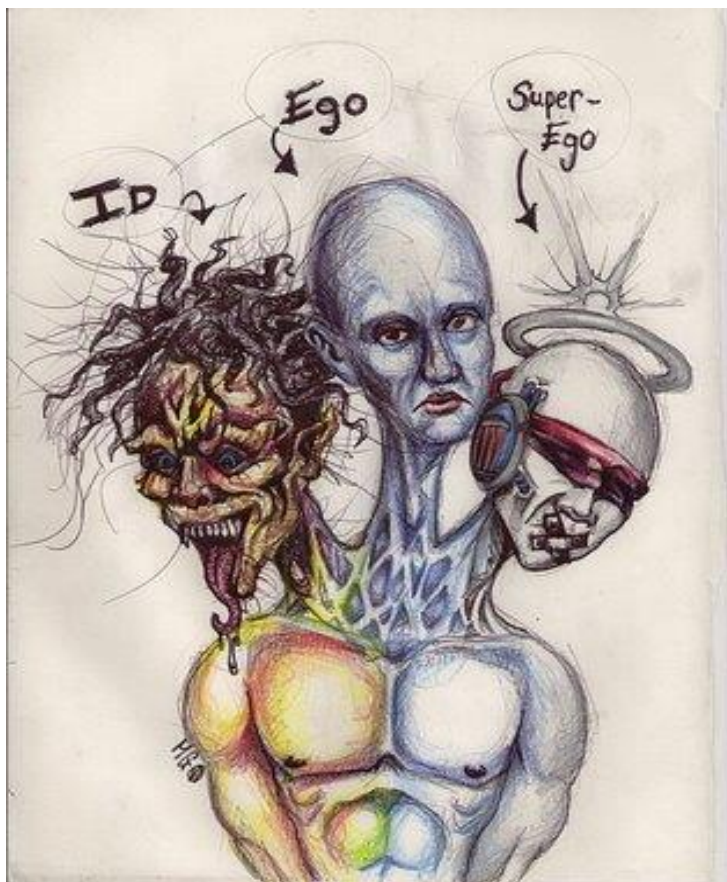


- **Природная самопрезентация** свойственна всем людям без исключения

Недостаток природной самопрезентации – человек не может корректировать этот процесс



Структура личности (психоаналитический подход)



Правила и особенности самопрезентации

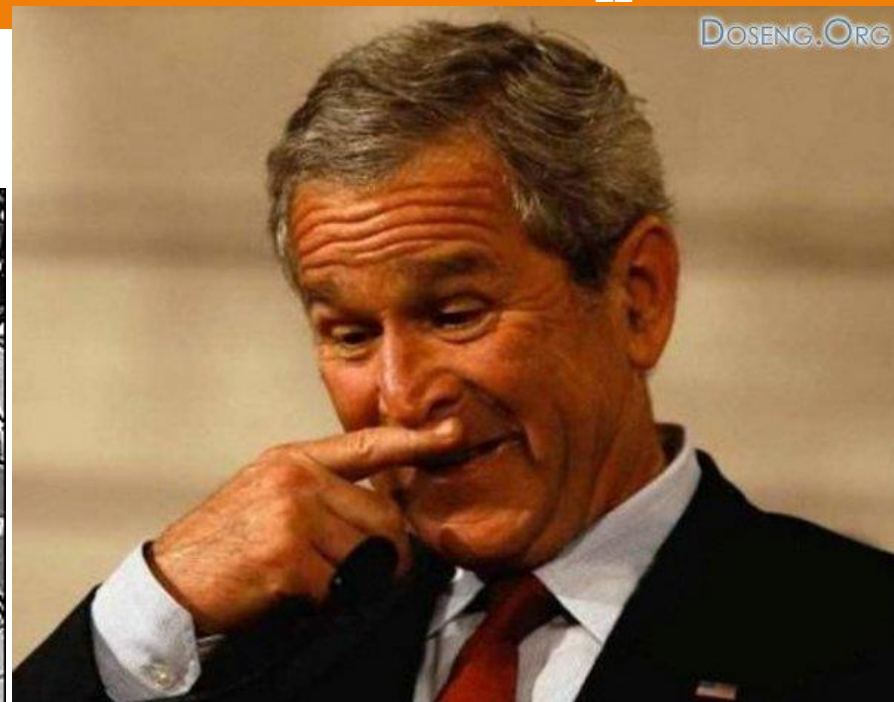
- Прежде чем презентовать себя необходимо изучить «потенциальную аудиторию»
- Важно показать степень профессионализма и грамотности
- «Отрицательная» самопрезентация имеет свойство удваивать, а то и утраивать эффект
- Природная основа личности, как правило, «рвется наружу», а в особенности аспекты, отрицательно влияющие на имидж



Имидж-консультант



???



ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

- **1.** Самые первые и сильные впечатления о человеке зависят от его внешнего вида
- **2.** Решающими для формирования впечатления являются первые **четыре минуты** общения: в этот промежуток времени активно работают все наши органы чувств, с помощью которых мы создаем целостное представление о другом человеке



Правила эффективного общения

- **3.** Начинайте беседу только с дружелюбного тона, поддерживайте положительную установку в общении



- **4.** Не забывайте о том, что своеобразным мимическим знаком расположения является улыбка. Даже «искусственно» улыбаясь, Вы включаете механизмы, которые обеспечивают нам естественную улыбку



Правила эффективного общения

- **5.** Используйте метод утвердительных ответов.

Не начинайте разговор с обсуждения тех вопросов, по которым расходитесь с собеседником во мнениях

- **6.** Будьте хорошим слушателем



Нейтральное



Враждебное



Радостное



Очень злое



Недовольное



Простодушное



Усталое



Чуть злое

Притворно
радостное

Расстроенное



Скептическое



Печальное



Правила эффективного общения

- **7.** Избегайте критики собеседника и других людей
- **8.** Избегайте излишних споров



Правила эффективного общения

- **9.** Проявляйте искренний интерес к другим людям
- **10.** Прежде чем убеждать человека в чем-либо, постарайтесь понять его позицию



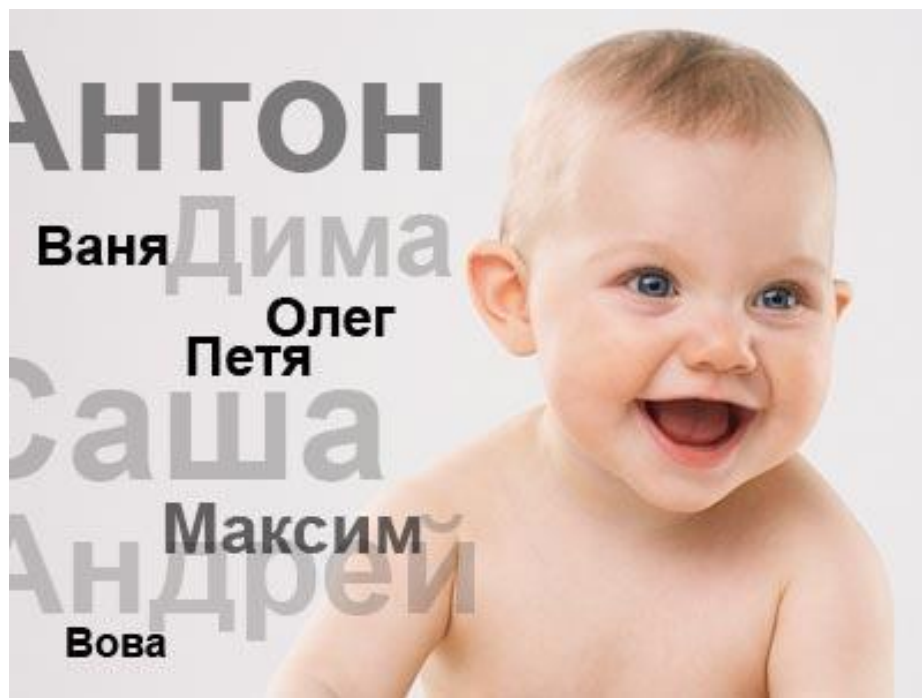
Правила эффективного общения

- **11.** Добиваясь чего-либо от человека, постарайтесь пробудить в нем желание сделать это
- **12.** Уважайте мнение других людей



Правила эффективного общения

- **13.** Запоминайте и не путайте имена людей
 - **14.** Помогайте людям ощущать свою значимость
-



Правила эффективного общения

- **15.** Дайте человеку возможность сохранить свою репутацию
- **16.** Помните о врагах общения – раздражительности и бестактности

