

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ОСНОВИ ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ З ТРЕНІНГОМ

Навчально-методичний посібник

Укладач: Л.Б. Костик



Чернівці
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
2022

УДК 378.091.2:005.57] (075.8)
О-751

Друкується за ухвалою вченої ради факультету педагогіки, психології та соціальної роботи Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
(протокол № 11 від 30 травня 2022 року)

Рецензенти:

Коваленко Н.С., доктор філологічних наук, доцент, кафедри української мови Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

Сокіл-Клепар Н.В., кандидат філологічних наук, доцент кафедри української мови імені Івана Ковалика Львівського національного університету імені Івана Франка.

Укладач: Л.Б. Костик

О-751 **Основи** професійно-педагогічного спілкування з тренінгом: навч.-метод. посіб. Чернівці: Чернівецьк. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. 2022. 132 с.

У розділах навчального посібника, складеного для студентів спеціальності 012 «Дошкільна освіта», представлені теми, які стосуються діяльності педагогів у закладі дошкільної освіти, формування у них практичних комунікативних умінь та навичок ефективної мовленнєвої поведінки в різних ситуаціях педагогічного спілкування.

Для студентів психолого-педагогічних факультетів, вихователів, практичних психологів та інших фахівців, які спеціалізуються в галузі педагогіки та психології дошкільної освіти.

УДК 378.091.2:005.57] (075.8)

© Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича, 2022

ЗМІСТ

Модуль 1. СПІЛКУВАННЯ ЯК СОЦІАЛЬНО- ПЕДАГОГІЧНА ВЗАЄМОДІЯ

Тема 1. Спілкування як чинник формування особистості	6
Тема 2. Психологічні основи педагогічного спілкування.....	12
Тема 3. Професійне спілкування в структурі діяльності вихователя ..	24
Тема 4. Тренінг як активна форма розвитку комунікативної компетентності педагога.....	28

Модуль 2. МОРАЛЬНІ ЗАСАДИ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

Тема 5. Моральна культура професійно-педагогічного спілкування	33
Тема 6. Етикет мовної поведінки педагога.....	39
Тема 7. Етикет невербального спілкування.....	43
Тема 8. Конфлікт і взаємодія у педагогічному процесі.....	46
Література.....	53
Додатки	55

ВСТУП

Навчально-виховний процес у вищій школі є досить складним, багатогранним і динамічним явищем. Психолого-педагогічна наука доводить: щоб навчання й виховання були ефективними, у студентів необхідно формувати позитивну мотивацію до навчання. А таке ставлення завжди формується в діяльності, через складний механізм взаємодії та професійно-педагогічного спілкування. Важливе місце у навчально-виховному процесі вищої школи належить особистості викладача, його комунікативним умінням, здатності встановлювати діалог зі студентом, розуміти й адекватно сприймати світ іншого – не підлеглого, а рівноправного партнера. Тож, спілкування, що ґрунтується на повазі до особистості, стає надійною основою й обов'язковою умовою успішної педагогічної взаємодії.

Інноваційний характер вищої освіти висуває нові вимоги до особистості педагога, стилю його взаємодії з усіма суб'єктами освітнього процесу. Людські взаємини, в тому числі, між викладачами і студентами повинні будуватися на суб'єкт-суб'єктній основі, коли обидві сторони спілкуються як рівноправні учасники процесу спілкування. При дотриманні цієї умови реалізуються різні за значущістю і змістом особистісні позиції, з'являється можливість відійти від звичних соціально-рольових стереотипів, створюється оптимальна база для позитивних змін у пізнавальній, емоційній, поведінковій сферах кожного з учасників спілкування. Тому останнім часом у практику вищих навчальних закладів широко впроваджуються активні форми і методи соціального навчання, серед яких помітне місце посідає тренінг.

Дисципліна **«Основи професійно-педагогічного спілкування з тренінгом»** спрямована на оволодіння технологіями компетентнісного професійно-педагогічного спілкування, з метою реалізації особистісно-орієнтованого підходу в освіті, засвоєння студентами цілісної риторичної парадигми культури, виробленні особистого комунікативного стилю спілкування та готовності до застосування тренінгу у професійній діяльності.

Мета навчальної дисципліни: засвоєння системи знань у галузі теорії лінгвістичної комунікації, формування практичних

комунікативних умінь, навички ефективної мовленнєвої поведінки в актуальних ситуаціях педагогічного спілкування; моделювання педагогічного спілкування з позицій особистісно-орієнтованої взаємодії та професійно-практичної доцільності, вироблення умінь дискусійного проведення навчальних занять.

Важливе значення в педагогічній практиці, успішній життєдіяльності навчального закладу має встановлення контактів педагогів із колегами, дітьми, батьками. Слово вихователя є головним засобом навчання і виховання дітей дошкільного віку, а його комунікативні здібності, дотримання ним етичних норм спілкування з вихованцями – необхідні умови досягнення педагогом найвищих щаблів педагогічної майстерності.

Модуль І. СПІЛКУВАННЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНА ВЗАЄМОДІЯ

ТЕМА 1. СПІЛКУВАННЯ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ

1. Особливості та види педагогічного спілкування

Спілкування є необхідною потребою кожної людини. Завдяки спілкуванню відбувається об'єднання людей, узгоджуються їх спільні дії, виробляються норми поведінки, передається суспільно-історичний досвід. Щоб повніше оцінити вплив спілкування на розвиток суспільства, вчені намагаються визначити його функції, встановити й дослідити окремі його аспекти. Спілкування – специфічна форма взаємодії і взаємовпливу суб'єктів, породжена потребами обоюдної діяльності (М.І.Дьяченко, Л.О.Кандибович)

В основі педагогічного спілкування лежить *суб'єкт-суб'єктний* принцип взаємодії. Суб'єкти педагогічного спілкування виступають з різних позицій: учитель організовує взаємодію; учень, сприймаючи дії вчителя, включається у взаємодію (таке спілкування дає змогу йому стати активним суб'єктом педагогічного процесу, реалізувати свої потенційні можливості).

Педагогічне спілкування - система соціально-психологічної взаємодії між учителем та учнем, спрямована на створення оптимальних соціально-психологічних умов для обоюдної діяльності (Н.П. Волкова).

Вплив будь-якого виду спілкування (безпосереднього чи опосередкованого) може мати свій вияв і відобразитись на соціально-психологічних змінах (сприятливих чи несприятливих).

Виділяють 6 видів спілкування, беручи до уваги проблему спілкування:

1. Мовне, немовне (вербальне і невербальне), комбіноване спілкування виділяють за перевагою одного з комунікативних засобів.

2. Ділове (або діяльне «вільне») або позадіяльне вирізняють за ситуацією і входженням (включенням) у провідну діяльність.

3. Спілкування безпосередньо пов'язане або ненов'язане з вирішенням поставлених завдань визначають за змістовним зв'язком і завданнями спільної діяльності.

4. Функціонально-рольове (керівник-підлеглий) або неформальне (спілкування між друзями) виділяють за статусом комунікантів, їх службо-вого становища.

5. Особистісно-орієнтоване (звернене до конкретної особи) і соціально-орієнтоване - це спілкування залежить від спрямованості або орієнтованості звернення індивіда.

6. За результативністю та досягненим ефектом буває необхідне спілкування (міжособистісні контакти, без яких спільна діяльність практично не здійснюється); бажане (тут міжособистісні контакти сприяють більш успішному вирішенню виховних і виробничих завдань); нейтральне (міжособистісні контакти тут не сприяють, але й не заважають вирішенню спільних завдань), небажане спілкування (міжособистісні контакти ускладнюють досягнення спільної робочої мети).

Зазначений тут шостий вид спілкування має вплив на продуктивність або непродуктивність міжособистісних контактів, а також на критерії їх оптимальності (на досягнення кінцевої мети).

Крім міжособистісного, за участю суб'єктів розрізняють: *міжособистісне, особистісно-групове та міжгрупове спілкування*. За характером: *безпосереднє, опосередковане, монологічне, діалогічне*. За тривалістю: *короткочасне, довготривале, завершене, незавершене, перерване*.

У характеристиці спілкування Б.Ф.Ломов виділяє три класи функцій: інформаційно-комунікативні, регулятивно-комунікативні й афективно-комунікативні.

Інформаційно-комунікативна функція охоплює процеси формування, передавання і прийняття інформації. Вона має три рівні реалізації: вирівнювання відмінностей у вихідній інформованості людей, що вступають у спілкування; передавання інформації та прийняття рішень; втілення прагнення людини зрозуміти інших, що спрямоване на оцінювання досягнутих результатів (згода, незгода, порівняння поглядів).

Регулятивно-комунікативна функція полягає у регулюванні поведінки суб'єктів спілкування; відбувається взаємне узгодження дій; виявляються властиві спільній діяльності особливості (сумісність людей, їх узгодженість у діях); здійснюється взаємне стимулювання і корегування поведінка через наслідування, навіювання, переконання та ін.

Афективно-комунікативна функція характеризує емоційну сферу людини. Її ставлення до соціуму та формування особистісних стосунків у процесі спілкування.

Сторони педагогічного спілкування (за Г.М. Андрєєвою, І.А. Зязюном, Н.П. Волковою).

Комунікативна пов'язана з обміном інформацією; орієнтацією однієї людини на іншу (аналіз мотивів, цілей, установки); розумінням значущості інформації, прагненням сприйняти її.

Інтерактивна пов'язана з організацією взаємодії і забезпечує: цілісність спілкування та співробітництво і співтворчість.

Перцептивна пов'язана з пізнанням учителем особистості вихованця і його самоутвердження в колективі.

2. Процес спілкування та його функції

Спілкування на міжособистісному рівні спрямоване на індивіда, який в процесі діяльності відчуває вплив мікро- і макросередовища, оцінює його стосовно себе, приймає чи відкидає цінності, визначає своє місце у суспільстві:

Виділяють три рівні міжособистісного спілкування:

- високий (продуктивний) відносини щирі, партнерські;
- середній (малопродуктивний) - вплив суб'єкта на об'єкт (начальник-підлеглий);
- низький (непродуктивний) - немає бажання спілкуватися.

Спілкування може виражати суб'єкт-об'єктні та суб'єкт-суб'єктні відносини (тут є співробітництво, діалог, співучасть). Суб'єктами спілкування є люди, які різні за індивідуальними особливостями, вносять у спілкування свій внутрішній світ.

Процес спілкування багатofункціональний. Психологічно-виховний вплив і результат спілкування репрезентується

комплексним впливом на процеси відображення, емоційного взаємовідношення і взаємозвернення сторін.

До функцій спілкування, їх класифікації, є багато різних підходів: їх описують як процес передача-прийом інформації, як регуляція поведінки та ін.

Б.Ломов вважає, що функції спілкування можуть бути такі: а) організація спільної діяльності, б) пізнання один одного, в) формування і розвиток міжособистісних відносин. Цікавою і слушною є класифікація А. Брудного, він виділяє: інструментальну функцію (для обміну інформацією і управління робочим процесом); синдикативну (яка згуртовує малі і великі групи); трансляційну (передачі знань, навчання); функцію самовираження (для пошуку взаєморозуміння).

Л. Карпенко виділяє 8 функцій спілкування (за їх метою):

1) контактна (встановлення контакту і підтримання взаємозв'язку);

2) інформаційна (обмін повідомленнями, думками, прийом-передача даних);

3) спонукальна (стимуляція активності партнера до виконання дій);

4) координаційна (взаємне орієнтування і узгодження дій у спільній діяльності);

5) функція розуміння (адекватне сприйняття і розуміння сутності повідомлення, розуміння між партнерами);

6) амотивна (виклик у партнера потрібних емоційних переживань);

7) функція встановлення відносин (усвідомлення і фіксування свого місця в системі рольових, статусних, ділових зв'язків, в яких належить діяти);

8) функція здійснення впливу (зміна стану, поведінки партнера, його намагаць, думок, рішень, дій та ін.).

Психологи виділяють і соціальні функції міжособистісного спілкування: управління громадсько-трудовами процесами; встановлення людських відносин; утворення спільності; наслідування досвіду та зміни особистості, яка здійснюється на основі механізмів сприйняття, переконання, наслідування.

У сфері суспільно-політичної діяльності виділяють (А. Деркач) - такі функції:

1. Соціально-психологічного відображення. Спілкування виникає як результаті форма свідомого відображення партнерами особливостей проходження взаємодії. Спілкування виступає не тільки як обмін інформацією, а як процес спільної взаємодії і впливу. Залежно від характеру взаємовпливів може бути узгодження думок або зіткнення;

2. Регулятивну. У процесі спілкування здійснюється (безпосередньо чи опосередковано) вплив на членів групи з метою зберегти чи змінити його поведінку, дію, стан тощо. Це допомагає організувати спільні дії, планувати і узгоджувати, координувати групову взаємодію членів колективу;

3. Пізнавальну. Внаслідок поступових контактів члени групи оволодівають знаннями про себе і своїх друзів, новими способами вирішення завдань;

4. Експресивну. Різні форми вербального і невербального спілкування є показниками емоційного стану членів групи часто всупереч логіці і вимогам спільної діяльності. Це своєрідний вияв свого ставлення до того, що відбувається, через звернення до іншого члена групи. Порушення емоційного регулювання може призвести до віддалення партнерів, або й до конфліктних ситуацій;

5. Соціального контролю. Для підтримки групової діяльності використовуються різні форми соціального контролю. Ним здебільшого виступає схвалення (позитивні) і осуд (негативні) як санкція. Іноді відсутність спілкування сприймається як двояка санкція;

6. Соціалізації. Одна з найбільш важливих функцій. Треба вміти оцінити партнера, зорієнтуватись у ситуації спілкування, а ще важливіше - вміти діяти в інтересах групи, зацікавлено і терпляче ставитись до інших членів групи.

3. Стилі педагогічного спілкування

За класифікацією В.А.Кан-Калика розрізняють такі стилі спілкування:

1) *спілкування на основі високих професійних установок.* Головними його ознаками є активно-позитивне ставлення до учнів, любов до справи, спільна праця та співпереживання щодо спільної діяльності.

2) *спілкування, побудоване на дружньому ставленні*, що базується на особистому позитивному сприйнятті учнями вчителя, який виявляє повагу до дітей.

3) *спілкування-дистанція*. Таке спілкування обмежується формальними взаєминами. У стосунках учителя та учнів відчутна певна дистанція. Педагог позитивно ставиться до дітей, але при цьому не уникає авторитарності, що знижує загальний творчий рівень спільної роботи.

4) *спілкування-залякування*. Цей стиль характеризується негативним ставленням до учнів і авторитарність. До нього вдаються педагоги, нездатні організувати спільну діяльність.

5) *спілкування-загравання*. Педагог хоче завоювати авторитет, сподобатися дітям, але не намагається відшукати доцільних способів організації взаємодії, тому застосовує інші прийоми, які задовольняють його честолюбство. Молодий педагог поєднує позитивне ставлення до дітей з лібералізмом.

Американський учений М. Тален запропонував типологію стилів (моделів) комунікативної поведінки вчителів, яка охоплює такі їх ролі: «Сократ» (учитель, який навмисно провокує учнів до суперечок та дискусій); «Керівник групової дискусії» (відводячи собі роль посередника, головним у навчальному процесі вважає встановлення співпраці між учнями та досягнення спільної згоди); «Майстер» (є зразком для наслідування та взірцем у ставленні до життя, який учні мають наслідувати); «Генерал» (вимогливий учитель, який уникає двозначності, підкреслено жорстко вимагає слухняності, вважаючи, що учень має підкорятися його наказам); «Менеджер» (вчитель володіє індивідуальним підходом до учнів, заохочує їх до ініціативи та самостійності, що сприяє ефективній діяльності класу); «Тренер» (учителю відведена роль того, хто всіх надихає на групові зусилля, для кого головне - кінцевий результат, перемогу, тому атмосфера у класі пройнята духом командної належності); «Гід» (такому вчителю притаманні лаконічність, точність, витримка, технічна бездоганність).

ТЕМА 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

1. Переконання і навіювання у процесі комунікації

Спеціальні якості вчителя характеризують внутрішню структуру його комунікативності. Серед них виокремлюють пізнавальні (дають змогу особистості сприймати, розуміти і вивчати навколишній світ, реалізовувати інтерес до пізнання, прагнення розвивати пізнавальний дар до співчуття, ідентифікації з іншими людьми), експресивні (надають виразності особистості, завдяки чому вона стає зрозумілою іншим людям, допомагають утримувати увагу до себе, забезпечують емоційну виразність), управлінські (забезпечують вплив на інших людей, самоконтроль тощо). Сформованість зазначених якостей забезпечує ефективність професійно-педагогічної діяльності.

Як стверджують науковці, підвищення ефективності переконуючого впливу залежить від того, наскільки враховано соціальні установки людей, їх індивідуальні особливості та правила конструювання повідомлень. Саме на таких засадах, на їх погляд, ґрунтується переконуюча комунікація. Відомо, що кожна людина має установки щодо різних об'єктів, суб'єктів і взаємин, які заважають переконуючому впливу або сприяють формуванню нових установок. Повідомлення матиме переконуючий вплив, якщо воно або зніме суперечність між елементами свідомості, або підсилить її. у тих, на кого цей вплив спрямовано. Суперечність, яка незрозуміла людині, породжує у неї психологічний дискомфорт, намагання його позбутися.

Переконуючий вплив - комунікативний процес, що передбачає активну взаємодію різних за статусом комунікаторів, які мають різну мету, є комунікативно рівноважними (наділені свободою участі, впливу один на одного, що відповідає суб'єкт-суб'єктній парадигмі).

О.Самборська вважає, що переконуючий вплив є складним явищем, структуру якого утворюють:

- сприйняття: співвіднесення характеристик елементів повідомлення з тими, які зберігаються в уяві дитини;

- оцінювання: співвіднесення зв'язків та елементів інформації з власним інформаційним досвідом, з утворенням нових знань;

- прийняття (акцепція): співвіднесення цінностей інформації (зовнішніх цінностей) із своєю власною системою цінностей, з утворенням суб'єктивних цінностей, які зумовлюють нову орієнтацію (установку) вихованця [4].

Центральним, системотворчим фактором структури переконуючого впливу є особливість сприйняття. Зокрема, ефективність переконуючого впливу залежить від того, як сприймають діти педагога (якщо ставлення до нього позитивне, то і сприйняття його висловлювання буде позитивним; якщо ставлення до педагога – негативне, то проголошувана ним інформація викликає негативні емоції); а також соціальних чинників (соціальна реальність, психологічні особливості значущого соціального оточення).

У процесі переконуючого впливу під впливом логічно обґрунтованих суджень в людини формуються відповідні переконання, які можуть бути істинними (виникають на основі позитивних поглядів, відповідають реаліям, життєвого досвіду індивіда та його оточення) чи хибними (мають у своїй основі психологічні установки, негативні погляди).

Для подолання хибних переконань дітей педагогу по-трібно докласти значних зусиль, спрямованих на формування суспільно значущих поглядів, спростування переконань, які суперечать загальнолюдським, нагромадження ціннісного індивідуального життєвого досвіду. Насамперед, з цією метою, він може використати такі прийоми:

- спонукати дитину порівнювати себе з іншими, познайомити з цікавою для неї особою, яка має протилежні погляди;

- за допомогою прикладів спростувати усталені переконання;

- довести вихованцю про хибність його переконання;

- створити умови для саморозкриття учня, щоб він зміг виявити хибні аргументи щодо захисту своїх поглядів з подальшим їх спростуванням;

- вказати на протилежність моральних цінностей в духовному світі учня;

- виявити стриманість, чемність, довіру, повагу до учня.

Найефективнішими формами переконання є особистий приклад, розповіді, бесіди, дискусії. Їх зміст і форма залежать від вікового розвитку та індивідуальних особливостей дітей, які довіряють словам педагога. Безперечно, педагог має бути авторитетним серед дітей, привабливим для них, повинен володіти технікою переконання та вміти цілеспрямовано й ефективно організовувати педагогічні комунікації.

У процесі спілкування педагог часто використовує навіювання - психологічний вплив, на тих, з ким він комунікує. Здебільшого навіювання не усвідомлюється обома співбесідниками та розраховане на некритичне сприйняття слів і думок того, хто говорить. Під час навіювання використовують команди, натяки, настанови, накази, схвалення або ж осуд.

На ефективність навіювання впливає, насамперед, ставлення вчителя до учня та учня до вчителя; атмосфера, в якій відбувається спілкування; вмінням вчителя навіювати та враховувати вікові, індивідуальні якості та психічні стани учнів.

Розрізняють такі види навіювання: передбачене (навмисне) та непередбачене (ненавмисне); позитивне і негативне; етичне й неетичне; відкрите, коли мета навіювання збігається з формою і закрите, коли мета впливу прихована.

Переконуючий і навіюючий вплив реалізується через голос, погляд, рухи, міміку, які підсилюють вплив слова.

2. Комунікативність партнерів та їх характеристика

Характер спілкування багато в чому залежить від партнера, а його особа складає собою певні риси, що проявляються у спілкуванні. Характерні риси групують на три опозиції:

«домінантність - недомінантність»

«мобільність - ригідність»

«екстраверсія - інтроверсія»

Домінантний співрозмовник - може зав'язати бесіду без зайвих вступів, прохань чи вибачень. Йому притаманна впевненість: якщо до нього звертаються, то він може відповідати, або ні. Він напористий, перериває партнера; веде себе жорстко,

іноді уточнює запитання; рішучий, може згорнути розмову на півслові.

Недомінантний спірозмовник - майже протилежність попередньому. Це часто делікатний, боязливий, невпевнений партнер, чутливий на сильнішого за себе. Він легко погоджується, терпеливо вислуховує, не перериває розмову.

Іншу манеру спілкування мають люди з мобільним або ригідним характером.

Мобільний співбесідник. Легко включається і переключається в розмові. Швидко охоплює у думці партнера, контактує зразу, відкидаючи другорядне, навіть з часом може і втратити інтерес до вас, але «завести» його можна повторно і швидко. Як правило, говорить швидко, вираз обличчя змінюється, стимулює часом і вашу розмову. Не завжди говорить зрозуміло, думки у реченні не завершує, вважаючи, що ви його розумієте. На одну тему довго не говорить, може відгукнутися на анекдот, продовжити чи перервати розмову.

Ригідний спірозмовник. Це врівноважений тип, в контакт входить через певний час, коли для себе щось відзначить (або допише речення, дочитає абзац, відкладе якесь заняття). Слухає уважно, говорить вдумливо, зрозуміло, часом аж занадто розважливо. Не любить, щоб його переривали.

Екстравертний співбесідник - це вроджений співбесідник, бесіда його стихія, якщо немає поруч нікого - йому скучно, він готовий спілкуватися з будь-ким. Якщо доброго спілкування не вийшло, то екстраверт думає, що партнер не хоче спілкуватися («що сталося?», «хто образив?» й т. ін.). Все, що знає про партнера, сприймає співчутливо, готовий допомогти. Цікавиться всім, може трохи і побазікати. Поважно відносячись до інших, екстраверт хоче такої ж уваги і до себе, любить, щоб про нього говорили, щоб він був у центрі уваги. Він не переймається невдачами, легко працює і на завтра готовий вступити в контакт, не тримаючи каміння за пазухою.

Зовсім інший характер спілкування з інтровертом: він мусить зробити внутрішній перехід від роботи мозку до реального діалогу. Цей тип тісно пов'язаний зі своїм внутрішнім світом. Щоб увійти в контакт, інтроверт, намагаючись бути зрозумілим, точно підбирає слова, відкидає зайві і другорядні, свого роду «ревізує»

себе і робить своє «Я» внутрішнім посередником до партнера. Це, можна сказати, етап рефлексії.

Внутрішній світ інтроверта складний, зрозуміти його не всім вдається зразу, він до зовнішнього діалогу переходить поступово. Прихильність до нього сприймається насторожено. Якщо повірив і прив'язався до вас - це надовго. А якщо образили - теж надовго запам'ятовує. Він не любить щоденних зустрічей і буденних розмов. З ним не треба панібратства, триматися коректно, витримувати паузи у бесіді.

Відповідно до трансакційної концепції Е. Берна люди у своїй поведінці реалізують три позиції: Дорослого (сприймає світ таким, яким він є, розуміє інтереси інших, вміє розподілити відповідальність між собою та іншими), Батька (погано розуміє, який світ насправді, проте знає, яким він має бути; виховує, наставляє, карає, але може при цьому взяти відповідальність на себе) і Дитини (емоційний, безпосередній, безвідповідальний, залежний від інших). Цими якостями наділена кожна людина, але по-різному ними користується. На певному етапі кожна з трьох позицій буває доцільною, потрібного. Однак нерідко позиція Батька чи Дорослого може бути недоречною, навіть комічною, якщо це не відповідає ситуації, віковим та індивідуальним особливостям людей, що спілкуються. Більшість людей віддають перевагу спілкуванню з позиції «Дорослий - Дорослий». Щоб досягти мети спілкування, важливо правильно ідентифікувати позицію співрозмовника.

3. Рівні спілкування

Коли зустрічаються двоє людей, то їхнє спілкування відбувається за загальними законами (фазами) і комунікативність набуває такого характеру:

I (спонукання до дії) партнер спрямовує увагу на об'єкт;

II (уточнення ситуації дії) партнер головна особа в діалозі (дії), тому на неї спрямовується психоаналіз з точки зору власного «Я»;

III (власне дія) - партнер про щось інформується і від нього теж отримується відповідна інформація;

IV (згортання дії) - розмова завершується, якщо партнери зрозуміли один одного і про щось домовились.

Однак часто буває, що за першим, так званим фазовим колом, не вдалось досягти мети в розмові, тоді чимось різко (сміх, вигук, жест) знову повертається увага партнера і розмова повторюється з другої фази.

Зауважимо, що партнери контактують не ізольовано, а спільно (взаємно), тому ці чотири фази спілкування можна тлумачити по-іншому, з точки зору партнерства:

I фаза - взаємспрямованості (спрямованість на партнера);

II фаза - взаємовідображення (вивчення);

III фаза взаємоінформування(сприйняття);

IV фаза взаємовідключення (вирішення, зупинення, відмежування).

Ці фази властиві як для коротких, так і розгорнутих контактів (спілкування).

Якщо у першому циклі фаз не дійшли до взаєморозуміння (мети), тоді пропрацьовується повторний цикл (з II-ї фази) уже з глибшим проникненням у суть справи. Обидва партнери краще бачать і відчують один одного: вони виходять на рівень спілкування, який називають конвенціональним («конвенція» згода, тобто, це писані і не писані правила поведінки, які передаються із покоління в покоління, визначені досвідом багатьох колективів).

Фахівці виділяють такі рівні спілкування:

1. примітивний (низький)
2. маніпулятивний
3. стандартизований
4. конвенціональний (найоптимальніший)
5. ігровий
6. діловий (найвищий).

Найоптимальнішим рівнем спілкування вважається *конвенціональний* для вирішення особистих і міжособистих завдань. Найнижчий рівень реального спілкування - є *примітивний*. Між ним і конвенціональним знаходяться маніпулятивний і стандартизований. Найвищим рівнем вважають *духовний* (близкість спілкування про високі матерії), а ще розрізняють *ігровий та діловий*.

1. «Примітивний рівень» спілкування. Партнер для співбесідника не партнер, а той, кого треба позбутися, або предмет, якого треба використати.

Особливості фаз на примітивному рівні спілкування:

I (Фаза спрямованості на партнера) а) співбесідник відчуває потребу у спілкуванні, а перед ним об'єкт «вислуховування», але цей об'єкт, у свою чергу, не є предметом для слухання, а він хоче «верховодити», тому такому співрозмовнику відмовляється завчасно; б) другий варіант: співрозмовник не бажає контактувати в той час, як суб'єкт хоче зав'язати розмову. Співрозмовник подає якийсь жест, подібний до «закрий рота», «іди і не кашляй!» та ін.

II (фаза відображення партнера) - актуальність партнера не відчувається, замість того йде оцінка проста і шаблонна: який він? Великий? Щуплий? Очкарик! Запищений?... Від цього залежить прилаштування «зверху», «знизу». Глибокого аналізу не робиться, бо це «пацан», «соплячка», очкаста зануда з книгою або щось таке.

III (Фаза взаємоінформування). Співрозмовник без особливих обмежень викладає свої думки суб'єкту, залежно від прилаштування: улеслеве, якщо «знизу»; безпардонне, бравурне, якщо «зверху». У випадку конгруенції (установка на згоду, взаємовідповідність) співрозмовник відкриває свої рольові шанси і можливості й бажає такого від партнера. Якщо партнер пішов на конфронтацію, то співрозмовник може дійти до кулаків, якщо партнер слабший.

IV (Фаза відмежування від партнера). Відторгнення партнера не проблема: якщо дійшли згода, то співбесідник кидає партнера, мовляв, «не та птиця»; а якщо конфлікт, то для сильнішого можливі кулаки, а для слабшого погрози (я ще тобі...).

2. «Маніпулятивний рівень» спілкування. Це другий, після першого «примітивного», рівень. Він цікавий і складний з точки зору життєвих ситуацій, педагогіки та психології спілкування.

У відношенні «співбесідник - партнер» підходить майже близькі до «примітивного» рівня, однак за виконавськими параметрами найближче до «конвенціонального» рівня. В цілому характеристика співбесідника- маніпулятора виглядає так: для нього партнер - це суперник по грі, де він неодмінно має виграти. Заради мети він застосовує різні методи і прийоми, бо впевнений, що виграти - значить мати вигоду (життєву, матеріальну,

фінансову, психологічну). Суть спілкування зводиться до того, щоб взяти над партнером певний контроль або прилаштуватися до нього з певною вигодою, всіляко маніпулюючи.

3. *«Стандартизований рівень»* спілкування. Третя сходинка. Цей рівень ще називають «контакт масок», бо справжнього рольового спілкування немає. Спілкування засноване на певних стандартах, а не на взаєморозумінні і дійсних потребах.

Загальне кредо: спілкуватися загальноприйнято, але нема бажання. Тому краще одягнути «маску», з допомогою якої не треба робити великих зусиль чи бути відвертим. Залежно від ситуації «одягають» серію масок: «Маска нуля» - я вас не чіпаю, і ви мене; «маска тигра» - щоб боялись, «маска зайця» - щоб не накликали на себе гнів; «маска клоуна» - щоб не прийняли всерйоз; інші маски - безчасності, люб'язності, неприступності.

I фаза спрямованості на партнера: вона слабка і незадовільна, бо цілковитого бажання спілкуватися нема. Це пов'язано (може бути) з багатьма причинами: стан депресії, почуття образи чи недовір'я до когось, боязкість контакту, втомленість або лінощі, байдужість до інших, сильна зайнятість та ін. Загалом, залежно від причин або мети, «маска» готова уже у I фазі.

II фаза - відображення партнера: співрозмовник стурбований тим, у першу чергу, чого партнеру треба від нього. Його оцінка ролі партнера зводиться до того, наскільки клієнт складає реальну загрозу, щоб не зняти з нього «маску». Друге хвилювання від того, чи його партнер у ньому не бачить нічого більше, крім його «маски». Отаке, фактично, зваємсприйняття партнерів. Тому-то, сприйняття один одного (зрима) поверхове, незацікавлене і нереальне: створюється видимість контакту, але вступати в нього не хочеться.

У III і IV фазах справжнього спілкування немає. Конфронтація може виникнути, тоді маска змінюється гримасою обличчя. Враження від таких взаємин позбавлені емоцій, здебільшого вони, важкі, принижені. Конгруенція спостерігається зрідка.

4. *«Конвенціональний рівень»* спілкування (найоптимальніший із семи).

Це рівень повноцінного спілкування. Контакт на конвенційному рівні вимагає від партнерів високої культури

спілкування, вміння утримувати діалог на високому рівні, доводити його до логічного завершення у вирішенні міжособистих і особистих проблем.

I фаза - взаєспрямованості. Людина відчуває необхідність спілкуватися, це природна необхідність. Виникає установка на зовнішнє спілкування, бо перед ним появився партнер. Співрозмовник інтуїтивно готується до прилаштування «поруч»: в ролі інформатора і слухача. Спонукаючи партнера до діалогу, він готує йому можливість на прилаштування «поруч». Тобто, створюються однакові умови. Ця фаза має 2 варіанти: партнер є і готовий до діалогу, другий - до зайнятої людини звернулися і вона переключас свою увагу на опонента. В обох випадках досягається висока культура контакту.

II фаза - взаємовідображення. На цьому рівні сприйняття партнера означає вловити його актуальну роль, а також визначити свою актуальну роль його очима, його сприйняттям. Якщо один добродушний і комунікабельний, то він хоче мати і такого співбесідника. Ця взаємооцінка очима з допомогою інтуїції відбувається, як правило, недовго - кілька секунд, головне «вирахувати» партнера правильно.

III фаза - взаємоінформування. Ця фаза необов'язково, і не завжди, протікає гладко, адже кожен із партнерів достатньо «підкований», тому очікування сторін на перших порах може мати характер «конфронтації». У багатьох випадках у III-й фазі партнери досягають конгруенції (взаємозгоди), тобто, підтверджуються взаємні рольові очікування, установки. На цьому рівні кожен партнер розкриває себе значно ширше, створюючи рольові промені, напрямки, не забуваючи, однак, про в заємоповагу і ситуацію вцілому. Роблячи крок за кроком (як у шахах ходи почергово), вони наближаються до поставленої мети, досягнення якої в цій ситуації можливе. Якщо це перша зустріч, то вона матиме продовження в наступних: не обов'язково та й некоректно, вирішувати нагально окремі питання, що є дуже важливими.

IV фаза - взаємовиключення (вирішення). Розмова (контакт) завершена в дусі рівноправного партнерства і взаємодомовленості, посиленої уваги один до одного. Досягнувши конгруенції (взаємозгоди), обидва дбають про те, щоб ненав'язливо завершити

справу, перед цим сказавши щось приємне, на зразок: «Хай Вам щастить! Цікаво було поспілкуватись!» або «Будьте здорові! Дякую за спілкування». У випадках, коли згоди не досягнуто, обидва залишають за собою право на свою думку. У такому разі, згортаючи розмову, партнеру дякують за бесіду з подібною реплікою: «Кожна думка має право на існування» або «Цю розмову можна продовжити іншим разом». Здебільшого такі партнери розходяться опонентами, але не ворогами.

5. «Ігровий рівень» спілкування.

Цей рівень, як і діловий, знаходиться вище за конвенціональний. Він вміщує в собі повноту четвертого, але переважає його чіткістю змісту і багатством відтінків.

I фаза – не тільки жива цікавість до партнера, варіант прилаштування «поруч», а й увага до його індивідуальних особливостей, інтерес не споживацький, і зумовлений симпатією до партнера, що піднімає настрій і дух. На цей рівень спілкування виходимо переважно з тими, кого уже трохи знаємо або дружимо.

II фаза - загострене почуття до рольової участі партнера, його добропорядності, зацікавленість взаємна, коли залишаються позаду земні клопоти і справи. Ви відчуваєте у партнері щось «своє».

III фаза - співбесідник хоче бути цікавим для партнера, він мимовільно «грає», щоб сподобатись, заінтригувати. «Грають» по-різному: радісно поділяють думку партнера, наполовину відкривають душу, щоб заінтригувати, налагоджуються взаємини - це досягнення конгруенції. З чим не погоджуєшся, не заперечуй, подумай окремо, висновки поспішно не роби, бо чомусь твій партнер саме неординарно думає. Можна затіяти невеличку конфронтацію, заставити здивуватися, навіть нахмуритися, але це для того, щоб краще розпізнати тонкощі душі партнера, його багатство. Партнер дає зрозуміти явно чи скрито, що прилаштування між вами можуть бути будь-які, вони не принижують нікого: ви симпатизуєте партнеру... можете проіронізувати, посперечатися по-доброму...

У спілкуванні цього рівня партнери «грають один одного», «віддзеркалюються один в одному».

IV фаза, вона не потребує довгих і ритуальних прощань, пояснень чи висновків: все само собою розуміється, і не треба

«клеїти комедії». Можна розійтись на півслові, погляді, кивком голови, чи помахом руки.

Володіння ігровим рівнем ще й вимагає артистизму, духовного багатства, ясності думок. Велика роль ігрового спілкування у викладанні, вихованні учнів, цими рисами повинна володіти та людина, яка хоче інтенсифікувати навчальний і виховний процеси.

б. «Діловий рівень» спілкування.

Діловий рівень - це не просто ділові контакти. Спілкуючись на діловому рівні, партнери здобувають не тільки вагомі плоди своєї діяльності, а також стійкі почуття дружби, прив'язаності, довір'я, колективізму. Ділове спілкування буденне, але продуктивніше і глибше. Воно характерне для колективу, який культивує контакти на діловому рівні, що є серцевиною культури взаємовідносин у колективі.

I фаза - людині завчасно забезпечується можливість прилаштування «поруч», бо партнер викликає інтерес як спеціаліст, чи людина, здатна допомогти, ми відчуваємо радість від співтворчості (співпраці).

II фаза - партнери чутливі один до одного, уважні і загострено-сприйнятливі. Увага приділяється нерольовим можливостям, а глибині його розуму, діловій активності, включенням у вирішення загального завдання. Тут менше думають про одяг, блага, характер, захоплення - на першому плані справа.

III фаза обидвом важлива істина, вирішення завдань, спільні пошуки. Зникають особисті образи, нарікання. Кожен включається у спільну роботу. Має цей рівень і другий співрівень: поетичний або музичний, коли обдаровані особистості включаються у загальну справу, переймаються спільними турботами, пошуками істини, виходу з важких ситуацій тощо.

IV фаза - тут немає церемоній і пишності у вислові думок і почуттів, за схованою сухістю і буденністю проглядається теплота, взаємовиручка, Допомога від колег, співробітників, однодумців.

7. «Духовний рівень» спілкування вважається найвищим. Його важко вкласти у поняття цього терміну, так само як дати

наукове визначення поняттю «любов». Отже, суть його важко передати, а формально певні рамки окреслити можна.

На I-фазі, як і на всіх фазах, партнер сприймається як носій духовного начала, що пробуджує почуття духовного зближення і благоговіння. Якщо це літня людина, то вона мудра, досвідчена, поважна, а маленька дитина - чиста, безпосередня. Тобто, ні вік, ні стать, ні освіта особливої ролі не грають. На духовному рівні появляється інтерес і симпатія, що породжують віру у можливість наблизитися в спілкуванні до найвищих людських цінностей.

Духовне спілкування не може бути однобічним, бо у нього втягнуті обидвоє партнерів, і кожен хоче прилаштуватися за типом «знизу», що надає спілкуванню особливо довірливо-трепетну атмосферу контакту.

У II і III фазах партнери надзвичайно чутливі до душевного стану колеги, до ходу його думок, спонтанних дій. Свобода самовираження майже безмежна. Дух конгруенції присутній завжди, навіть якщо вони і сперечаються. Безпомічність, пригніченість, недовіра - сприймаються як власний смуток (біль). Переживання, тривога, спільна радість - на двоїх.

IV фаза - на цьому рівні спілкування розійтися важко, партнери часто проводжають одне одного, контакт обривається, коли обоє втомились, або чекають невідкладні справи. Висоти духовності безмірні, одне «Я» шукає своє «друге Я».

ТЕМА 3. ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ В СТРУКТУРІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕДАГОГА

1. Професійно-педагогічне спілкування педагога

Професійне педагогічне спілкування - система (прийоми і навички) органічної соціально-психологічної взаємодії педагога і вихованців, змістом якої є обмін інформацією, виховний вплив, організація взаємин за допомогою комунікативних засобів (В.А. Кан-Калик).

Професійне педагогічне спілкування передбачає високу педагогічну культуру, зокрема:

- вміння педагога реалізовувати свої можливості у спілкуванні з іншими людьми (учнями, їхніми батьками, своїми колегами тощо);

- здатність сприймати, розуміти, засвоювати, передавати зміст думок, почуттів, прагнень у процесі навчання і виховання;

- постійно відчувати і підтримувати зворотний зв'язок у спілкуванні;

- знаходити відповідні комунікативні засоби, які відповідали б змісту спілкування, обставинам, в яких воно відбувається, та індивідуальним особливостям учня.

Непрофесійне педагогічне спілкування свідчить про низьку педагогічну культуру, яка:

- породжує в учня страх перед вчителем, невпевненість у собі, відчуженість, стійке негативне ставлення до вчителя, недовіру до нього;

- зумовлює зниження працездатності школяра;

- порушує динаміку його мовлення;

- спричиняє небажання вчитися, думати і діяти самостійно;

- зумовлює почуття пригніченості від вивчення навчального предмета (може бути довготривалим).

Успіх взаємовідносин залежить, насамперед, від техніки спілкування, тобто від майстерності володіння багатьма засобами та прийомами спілкування та їх правильного й тактовного використання у взаєминах з людьми.

Розрізняють такі засоби спілкування: словесні (*вербальні*) і несловесні (*невербальні*).

Передусім, при зустрічі ми використовуємо жест, киваємо головою, рукою та ін., а вже після привітання, починаємо нашу розмову.

Вважають, що розумних і приємних співрозмовників мало тому, що більшість хоче сама висловитись, а менше слухає інших. Треба вміти слухати і доречно відповідати.

Жваву розмову чи поважну бесіду треба розпочинати з вибору теми, зважаючи на освітній рівень, інтереси, причину зустрічі із співрозмовником. Розмова має бути цікавою для всіх. З незнайомими варто вести мову про кіно, виставу, футбол, книги, концерт та ін. Прості теми ні до чого не зобов'язують.

Кожна бесіда складається зі вступної, основної (з кульмінацією) і завершеної частини. Спочатку треба створити сприятливу атмосферу, щоб сподобатись, викликати до себе симпатію. Найважливіший аргумент треба залишити насамкінець, щоб здивувати партнера, досягти своєї мети. Кульмінацією розмови, здебільшого, буває діалог, виклад фактів й аргументів.

2. Компоненти техніки спілкування

Необхідними компонентами спілкування вважаємо: *голос, інтонація, тон, зовнішність* та ін.

В народі кажуть, що приємний голос вуха лікує. *Голос* - це тембр, гучність, діапазон, темп, виразність мовлення.

Необхідно продумувати зміст розмови наперед, говорити чітко і виразно не ковтати кінцевих звуків, не бубніти, не повторюватись, не квапитись, не робити великих пауз, робити акценти, виділяти інтонаційно важливі моменти, не вживати беззмістовних фраз. А також не говорити нудно та монотонно.

Інтонацією передають думки у певному голосовому тоні, який може містити ствердження, вимогу, прохання, схвалення, попередження, пораду, образу, зневагу, вибачення та ін. Інколи невдало сказаною фразою партнер може образити співрозмовника, навіть не усвідомивши цього. Часто висловлена відповідною інтонацією двозначна фраза, супроводжена поглядом може глибоко образити людину.

Жарти, гумор. Жартівлива розмова набуває легкого, невимушеного характеру, навіть у складних темах. Але жартувати треба вміти, бо іноді різкі, дошкульні чи невдалі жарти ображають

людину. Одна з характерних рис української ментальності є «природна насмішкуватість, яка не покидає в найтяжчі хвилини», але слід бути вельми дотепним, що б не стати надміру дотепним (Андре Моруа). Ніколи не треба сміятися та глузувати з інших, а поважати гідність співрозмовника.

Зовнішність. Відоме прислів'я «Зустрічають по одягу - проводжають по розуму» вказує на важливість зовнішнього вигляду співрозмовників, які при першій зустрічі придивляються один до одного, вивчають риси обличчя, міміку, тембр голосу, та формують своє враження про партнера.

3. Культура мови і мовлення педагога

Готовність до професійно-педагогічного спілкування включає знання основ педагогічного спілкування, його закономірностей, функцій, структури, змісту; сформованість умінь організувати спілкування, керувати ним і власним психічним станом, а також сформованість певних особистісних, моральних якостей педагога. Зазначені знання, вміння та особистісні якості визначають культуру педагогічного спілкування, що дозволяє педагогу здійснювати педагогічне спілкування, а значить, виховання і навчання на досить високому професійному рівні.

Культура мовлення є одним із вирішальних чинників у налагодженні педагогом соціальних, професійних контактів, засобом його самовираження за допомогою мови та мовлення. Вона відображає його ціннісні орієнтації, характеризує його вихованість, вміння висловлювати думки, дотримуватись етичних норм спілкування та показує гармонію професійних знань, комунікативних і морально-психологічних можливостей, та ін. Опанування педагогом культури мови й мовлення, мовленнєвого етикету є передумовою ефективності професійної і особистісної комунікації.

Важливими характеристиками культури мовлення є правильність, доречність, достатність, змістовність, логічність, ясність, точність, простота стислість, та емоційна виразність, барвистість, образність, чистота, емоційність. Правильна вимова, вільне, невимушене оперування словом, уникнення зайвих іншомовних слів та слів-паразитів, наголошування на головних

думках, фонетична виразність, чітка дикція, інтонаційна розмаїтість, розмірений темп мовлення, правильне використання логічних наголосів та психологічних пауз, взаємовідповідність між словами, між змістом і тоном, жестами та мімікою - необхідні елементи мовної культури педагога.

Зразкове мовне оформлення мовлення пов'язане з дотриманням акцентологічних, орфоепічних, морфологічних, синтаксичних норм. Інтонаційне оформлення мовлення відображає стан і настрій промовця, передає найтонші смислові й емоційні відтінки висловлювань, його ставлення до предмета повідомлення і до слухачів.

Досягти високого рівня культури мовлення неможливо без любові до мови, постійної потреби аналізувати, удосконалювати, шліфувати своє власне мовлення. Необхідно добре оволодіти мовними нормами, вдумливо та постійно читати твори майстрів слова, стежити за їх змінами. Тренувати голос, використовувати образні уявлення для слуху, нюху, зору, дотику, м'язового почуття. Ефективним є також виразне читання літературних творів, віршів, з використанням різних інтонацій, переказування образно-емоційних ситуацій, підвищення чи зниження сили і темпу мовлення тощо.

ТЕМА 4. ТРЕНІНГ ЯК АКТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕДАГОГА

1. Функції тренінгів.

Останнім часом тренінги знаходять широке застосування в педагогічних галузях підготовки фахівців. В основі тренінгів є модель, що реалізується завдяки діям учасників тренінгів. На заняттях із практичним використанням тренінгів відбувається поглиблення і закріплення знань, удосконалюються вміння застосовувати їх на практиці. Зокрема, тренінги виконують такі функції: комунікативну (засвоєння діалектики спілкування), ігротерапевтичну (перемога труднощів, які виникають у різних видах життєдіяльності), діагностичну (сприяння самопізнанню), соціалізаційну (включення в систему суспільних відносин). Тренінги дають можливість майбутнім педагогам не боятись помилок і активізувати власний творчий потенціал.

Тренінги – це предмет діяльності учасників, що у специфічній формі замінює предмет реальної професійної діяльності. Сценарій – це базовий елемент тренінгу. Під сценарієм ми розуміємо опис у словесній чи графічній формі змісту, який виражається у характері та послідовності дій учасників тренінгу, а також тренера, що веде тренінг. У сценарії відображено загальну послідовність тренінгу, зазначено основні етапи, операції та кроки.

Функції учасників тренінгу повинні адекватно відображати картину того фрагменту професійної діяльності, що моделюється в тренінгу. У процесі тренінгу засвоюються норми професійних і соціальних дій, а також принципи безконфліктного спілкування. Моделюючи умови розвитку професійної компетентності тренінг служить засобом актуалізації, застосування і закріплення знань і засобом розвитку комунікативної компетентності. Цей ефект досягається за рахунок взаємодії учасників тренінгу. Оцінювання виконує функції не тільки контролю, але і самоконтролю професійної діяльності, забезпечує формування ігрової, пізнавальної і професійної мотивації учасників тренінгу.

2. Принципи тренінгів. Для досягнення поставлених цілей передбачають реалізацію в тренінгу таких принципів: імітаційного

моделювання ситуації; проблемності змісту; рольової взаємодії у спільній діяльності; діалогічного спілкування; двоплановості тренінгової діяльності.

Принцип імітаційного моделювання передбачає розробку моделі розвитку професійної компетентності педагога.

Принцип проблемності змісту тренінгу передбачає, що у предметний матеріал тренінгу закладаються проблеми, побудовані у вигляді системи завдань комунікативного характеру, в яких міститься певний тип протиріч, що необхідно розв'язати в ході тренінгу.

Принцип спільної діяльності базується на імітації компетенцій через їх рольову взаємодію. Тренінг передбачає спілкування на суб'єкт-суб'єктній основі, при якому розвиваються педагогічно-психологічні процеси, що характеризують мислення учасників.

Принцип діалогічного спілкування і взаємодій партнерів є необхідною умовою співпереживання і розв'язання проблемних ситуацій. Система розміркувань кожного із учасників тренінгу обумовлює їх взаємний рух до розв'язку проблеми та безпосередньо сприяє підвищенню комунікативної компетенцій педагогів.

Діяльність учасників тренінгу оцінюється по трьох рівнях: діловому, комунікативному, етичному. Діловий рівень відображає ступінь підготовки, засвоєння матеріалу і професійні знання учасників тренінгу. Комунікативний рівень враховує культуру мовлення, лаконічність, логіку у відповідях, тобто комунікативні якості мови. Етичний рівень включає манеру поведінки, уміння пояснювати або доводити терпляче і тактовно, відповідати коректно, успішно використовувати невербальні засоби дії на аудиторію.

3. Семінар-тренінг.

Форма проведення: рольова гра.

КОНФЛІКТИ У ПЕДАГОГІЧНИХ СИТУАЦІЯХ, ШЛЯХИ ЇХНЬОГО ВИРІШЕННЯ АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕННЯ СЕМІНАРУ-ТРЕНІНГУ

У процесі проведення семінару-тренінгу органічно поєднуються традиційні та інтерактивні методи навчання (розминка, міні-лекції, самостійна робота, дискусії, групове обговорення, мозковий штурм, робота в мікрогрупах та в парах, рольові ігри, психолого-педагогічне діагностування тощо).

Тренер (студент групи) проводить обговорення проблем, розминку, рольові ігри, психолого-педагогічне тестування, організовує роботу студентів у мікрогрупах, парах тощо.

Лектори (студенти у ролі вчених, котрі досліджують проблеми конфліктології) виступають з міні-лекціями з головних питань семінару згідно з програмою.

Інші учасники семінару-тренінгу (студенти у ролі педагогів, психологів, психотерапевтів тощо) беруть участь в обговоренні проблем, рольових іграх, тестуванні.

ХІД СЕМІНАРУ-ТРЕНІНГУ (СЦЕНАРІЙ)

ВСТУПНЕ СЛОВО ТРЕНЕРА-ВЕДУЧОГО (5 хв):

◆ привітання учасників семінару та побажання їм плідної і цікавої роботи; ◆ оголошення та мотивування теми семінару; визначення завдань, які

мають бути реалізовані під час заняття;

◆ інформування присутніх про режим роботи:

◆ міні-лекції (доповідь) - 7 хв;

◆ обговорення - 4-5 хв;

◆ рольові ігри, робота в мікрогрупах, парах - згідно з регламентом, визначеним тренером.

Розгляд проблеми “КОНФЛІКТИ У ПЕДАГОГІЧНИХ СИТУАЦІЯХ, СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, ТИПОЛОГІЯ” (15 хв)

Вправа-розминка “Асоціація” (3 хв)

Тренер роздає учасникам семінару-тренінгу невеликі аркуші паперу та записує на дошці великими літерами слово “КОНФЛІКТ”. Після цього він пропонує всім учасникам виразити одним словом ті асоціації, які спричиняє у них це слово (кожну асоціацію записують на окремому аркуші паперу). Учасники записують асоціації (їхня кількість має відповідати кількості букв в імені учасника). Учасники семінару визначають емоційне навантаження, яке має поняття “конфлікт”, і кладуть аркуші на

стіл ведучого, розподіляючи їх за емоційним навантаженням (позитивні, негативні чи нейтральні асоціації).

Міні-лекція “Конфлікти у педагогічних ситуаціях, сутність, типологія” (7 хв)

- ◆ Лектор виголошує доповідь.

- ◆ Тренер організує її обговорення (учасники семінару обґрунтовують свою думку з окресленої проблеми, наводячи приклади виникнення конфліктних ситуацій).

Дискусія “Дві точки зору на визначення функцій конфлікту” (4 хв)

Для її проведення ведучий пропонує присутнім сісти в такий спосіб:

- ◆ учасники, котрі вважають, що конфлікти виконують позитивні функції, сідають в один ряд (їхні аргументи “за” - на користь конфліктів);

- ◆ напроти них сідають ті учасники, котрі вважають, що конфлікти виконують негативні функції (їхні аргументи “проти”).

Розгляд проблеми “СТРУКТУРА, СФЕРА, ДИНАМІКА ПЕДАГОГІЧНИХ КОНФЛІКТІВ” (15 хв)

- ◆ Лектор виголошує доповідь.

- ◆ Тренер організує її обговорення (учасники семінару наводять приклади виникнення конфліктних ситуацій у школі).

Розгляд проблеми “СТИЛІ ПОВЕДІНКИ ПЕДАГОГА У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ” (20 хв)

- ◆ Лектор виголошує доповідь.

- ◆ Тренер організує її обговорення.

Тренер проводить психолого-педагогічне діагностування “Мій підхід до конфлікту”, який дає змогу учасникам семінару за тестом Томаса визначити свій стиль поведінки в конфліктних ситуаціях (8 хв).

Розгляд проблеми “РОЗВ’ЯЗАННЯ ПЕДАГОГІЧНИХ КОНФЛІКТІВ” (30 хв)

Виконання проектів

Студенти, працюючи у мікрогрупах (по 4-5 осіб), виконують завдання за проектами (до 7 хв). На презентацію кожного проекту відводиться до 5 хв.

Проект 1. “Експертиза і передбачення педагогічних конфліктів”

Теоретично обґрунтувати сутність окресленої проблеми, проаналізувати педагогічний конфлікт, показати його картографію.

Проект 2. “Три підходи до розв’язання конфлікту”

Теоретично обґрунтувати сутність окресленої проблеми; у формі рольової гри показати конфліктну ситуацію та підходи до розв’язання конфлікту.

Проект № 3. “Переговори”

Теоретично обґрунтувати сутність окресленої проблеми; провести рольову гру (використання переговорів для вирішення конфліктної ситуації).

Проект № 4. “Фасилітація”, “Медіація”

Теоретично обґрунтувати сутність окресленої проблеми; провести рольову гру (використання медіації для вирішення конфліктної ситуації).

Заключне слово ведучого (3 хв)

Ведучий підсумовує результати семінару-тренінгу, висловлює подяку всім учасникам за плідну і змістовну роботу.

Модуль 2. МОРАЛЬНІ ЗАСАДИ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

ТЕМА 5. МОРАЛЬНА КУЛЬТУРА ПРОФЕСІЙНО- ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

1. Компоненти культури педагога

Рівень культури спілкування безпосередньо пов'язаний з моральною культурою – моральними цінностями, настановами, комунікативними ідеалами і стереотипами, які визначають рівень моральної свідомості особистості. Звичайно, що в педагогічному спілкуванні його рівень визначається, насамперед, моральним ставленням педагога до оточуючих його учнів.

Основні ознаки культури спілкування педагога за визначенням Л.Хоружої, наступні: «Повага до співрозмовника, стриманість і терпіння; готовність зрозуміти, оцінити і прийняти судження співрозмовника; постійне самовдосконалення, оволодіння знаннями про суть, механізми, засоби спілкування, його організацію та умови порозуміння; дотримання принципу толерантності, що допомагає попереджувати і долати конфліктні ситуації»[18].

Необхідно зазначити, що на змісті педагогічного процесу негативно відображається недотримання моральних принципів спілкування, що часто призводить до конфліктних ситуацій. Серед загальних причин, на думку Л.Чернишової такі: «1. Моральний вакуум, коли людина або не володіє необхідними для спілкування нормами і принципами поведінки, або потрапляє в ситуацію, коли її знання не «працюють» в нових умовах. (Коли педагог володіє тільки методами авторитарного спілкування і не може вибудувати контакт в аудиторії, яка не сприймає тиску).

2. Відсутність моральної ініціативи, коли людина займає позицію очікування, вона від іншого чекає уваги і турботи і тільки потім сама відповідає на них. (Педагог проявляє зацікавленість до студента, який демонструє йому повагу)

3. Моральний камуфляж – прагнення створити хороше враження, приховати певні моральні вади. (Наприклад, панібратство викладача зі студентами, яке приховує відсутність поваги з їх боку, відсутність вимогливості як імітація демократичності).

4. Моральний анахронізм, коли людина керується уже віджитими нормами спілкування, які не відповідають вимогам сьогодення. (Спілкування викладача починається з фрази: «В наш час так не розмовляли»).

5. Моральна регресія – неповага до традицій, зневага до досвіду і заслужених авторитетів. (Демонстрація викладачем свого новаторства через примітивну критику усталених норм і принципів комунікації).

6. Моральна глухота – відсутність орієнтації на іншого, невміння і небажання слухати його. (Викладач говорить, студент мовчки слухає без заперечень і тим більше обговорень)

7. Моральна примітивність – пріоритет власних інтересів, несприйняття власних недоліків, навіть виправдання їх своїми «особливостями», та прикриття минулими заслугами.

8. Моральна нетерпимість, яка визнає єдину («свою») правоту і істину» [19].

Високий рівень культури спілкування є дуже важливою та невід’ємною рисою професійно – педагогічної культури сучасного педагога. Як зазначає Ю.Косякин: «педагогічна культура – це сукупність загальнокультурних і професійних знань, умінь, навичок, способів і форм спілкування, що реалізуються педагогічній діяльності. Тобто педагогічна культура – це певна ступінь оволодіння викладачем педагогічним досвідом, ступінь його майстерності в педагогічній діяльності, рівень його особистісного розвитку. До характеристик педагогічної культури відносять: педагогічну ерудицію і інтелігентність, педагогічну майстерність, уміння поєднувати педагогічну і наукову діяльність, систему професійно – педагогічних якостей, педагогічне спілкування і поведінку, потребу в самовдосконаленні» [7, с.177].

У своєму навчально-методичному доробку Ю.Косенко вказує що: «культура мовлення – це така організація мовних засобів, які в певній ситуації спілкування при дотриманні сучасних мовних норм і етики спілкуванням дозволяють забезпечити найбільший ефект в досягненні поставлених комунікативних задач; це ті навички і уміння, які забезпечують правильність мовлення, тобто відповідність його загальноприйнятим нормам, а також здатність будувати свої висловлювання відповідно з їх

цілями, з комунікативною доцільністю, з умовами спілкування» [6, с.55].

Мовленнєва (комунікативна) культура, як зазначає Ю.Косенко також передбачає: «володіння мовними нормами, вміння підбирати слова і правильно вживати термінологію; уміння вислуховувати учня не перебиваючи; уважне і доброзичливе ставлення до висловлювань учня чи студента; тактичне керівництво дискусією, що виникає на занятті; коректне реагування на помилки у мовленні учня та студента» [6].

Мовленнєва культура, як вважає Р.Кушнір, «включає в себе своєрідний етикет. Це певна система національно – своєрідних, стереотипних, усталених формул спілкування, прийнятих суспільством для встановлення контакту між співрозмовниками (учнями чи студентами). Тобто, мовленнєва етика – це правила належної мовленнєвої поведінки, що ґрунтуються на нормах моралі, національно - культурних традиціях. Володіння мовленнєвою культурою означає, серед іншого, вміння підбирати відповідно до комунікативної ситуації мовні конструкції і слова, враховуючи особливості аудиторії і характер спілкування» [9].

Дослідник Ю.Косякин виділяє деякі правила правильної мовленнєвої поведінки: «звертання до аудиторії, почате з заперечення завжди викликає негативні емоційні переживання, які ускладнюють сприйняття змісту слів викладача; будь-який виступ викладача, навіть якщо з його боку це монолог, є діалог особистостей, а не текстів. Своєму мовленню рекомендується надавати особистісного характеру, що полегшує сприйняття матеріалу, на відміну від формального викладу в підручнику; необхідно слідкувати за своєю мовою, щоб не допускати помилок у вживанні слів, в побудові висловлювань; викладач має постійно збагачувати свій словниковий запас, вчитися відчувати свого співрозмовника, вміти підбирати найбільш вдалі для кожного випадку слова і конструкції; володіти прийомами підтримання зацікавленості й уваги аудиторії, застосовувати прийоми обміну знаннями і думками та уникати тривалих монологів; вміння використовувати і винаходити різні прийоми вираження своїх думок, оскільки новий засіб вираження створює нову можливість розуміння: від тональності мовлення до образної мови» [7, с.189].

В. Лавриненко та Л. Чернишова, вважають, що: «основи культури мовлення для успішного ділового спілкування включають наступне.

1. Переконливість мови є необхідною умовою ділового спілкування взагалі і педагогічного, зокрема. Переконливість визначається психологічними факторами, самою атмосферою бесіди, яка може бути доброзичливою чи недоброзичливою, сприятливою чи несприятливою;

культурою мовлення, яка включає, перш за все, вільне володіння мовою: уміння чітко і ясно висловлювати свої думки в усній і в письмовій формі» [15, с.165].

Зокрема, вони виділяють характеристики, які визначають ефективність мовлення: « Серед них простота і доступність. Мовленнєва культура спілкування педагога з учнями передбачає вміння оцінити рівень мислення співрозмовника, його життєвий досвід, і спілкуватися зрозумілою для співрозмовника мовою.

2. Емоційна забарвленість мовлення. Слова, як засіб передачі інформації, самі по собі не несуть емоційного змісту. Але справжня суть висловлювання пізнається лише через розуміння підтексту, обставин розмови і способу вживання певних слів. Ділове спілкування, зокрема і педагогічне, зважаючи на всю свою регламентованість, все ж таки певною мірою емоційно забарвлене (хоча тут важлива міра емоційності).

3. Важливою умовою для педагогічного спілкування є чіткість мовлення. Дикція, правильна артикуляція звуків і чіткість промовляння слів убезпечують від непорозумінь» [15, с.167].

2. Важливі умови ефективного педагогічного спілкування

Дослідники звертають увагу, що «важливою умовою ефективного педагогічного спілкування є не тільки уміння говорити, передавати інформацію, але й уміння слухати, сприймати її, вибудовувати зворотній зв'язок зі співрозмовником. Слухання є активним процесом, невміння слухати приводить до непорозумінь, помилок і проблем». [15, с.170].

В педагогічній літературі виділяють два види слухання: нерефлексивне і рефлексивне. Нерефлексивне слухання – це, зокрема, вміння не втручаючись в мовлення співрозмовника

своїми зауваженнями. Таке слухання виправдане, якщо співрозмовник горить бажанням висловитись, чи проявляє такі глибокі почуття, як гнів або горе. В такій ситуації необхідно уважно слухати, а не ставити запитання і не давати поради заспокоїтися.

На думку Л.Чернишової, «рефлексивне слухання передбачає процес розшифрування суті повідомлення. З'ясувати справжнє значення повідомлення допомагають рефлексивні відповіді, серед яких виділяють пояснення, перефразування, відображення почуттів і резюмування. Пояснення – це звертання до співрозмовника за уточненнями за допомогою ключових фраз типу: «Я не зрозумів», «Що ви маєте на увазі?», «Будь-ласка, уточнімо це» і т.п. Перефразування – власне формулювання повідомлення співрозмовника для перевірки його точності. Ключові фрази: «Як я зрозумів вас...», «Ви вважаєте, що...», «На вашу думку...». Відображення почуттів передбачає сприйняття емоційного стану співрозмовника» [15].

При резюмуванні, як зазначає В. Лавриненко, «підсумовуються основні ідеї і почуття співрозмовника, для чого використовуються фрази: «Вашими основними ідеями, як я зрозумів, є...», «Якщо тепер підсумувати сказане вами, то...». Резюмування доречне при обговоренні різних позицій, в ході тривалого обговорення питання, при закінченні дискусії. Слід зазначити, що прийоми активного слухання працюють тільки при врахуванні ситуації, змісту розмови і емоційного стану співрозмовника» [15, с.171].

Визначаючи етичні характеристики педагогічної поведінки і спілкування, необхідно завжди пам'ятати, що особливістю педагогічної діяльності є те, що викладач впливає одночасно на професійний та особистісний розвиток студента.

Досліджуючи феномен педагогічної культури, Ю.Косякін, зауважує, що «варто розглядати її як інтегральну якість особистості педагога - професіонала, як передумову ефективної педагогічної діяльності, як узагальнюючий показник професійної компетентності викладача і як мета професійного самовдосконалення. Можна сказати, що професійно – педагогічна культура – це міра і спосіб творчої самореалізації особистості викладача в різноманітних видах педагогічної діяльності і

спілкування, спрямованої на оволодіння, передачу і створення педагогічних цінностей і технологій. Вона включає в себе культуру педагогічної діяльності, культуру педагогічного спілкування, особистісну культуру педагога» [7, с.181].

Отже, культура викладача проявляється у всіх напрямках і формах його педагогічної діяльності, передусім у стилі і способах спілкування. Це насамперед, проявляється у його повазі, тактовності та доброзичливості до особистості учня; у високій ерудиції і комунікативності; толерантності до іншої позиції; культурі мовлення і володіння прийомами риторики і принципами аргументації.

ТЕМА 6. ЕТИКЕТ МОВНОЇ ПОВЕДІНКИ ВЧИТЕЛЯ

1. Мовленнєвий етикет педагога

Мовленнєвий етикет педагога складається з необхідних правил мовленнєвої поведінки у спілкуванні з колегами, учнями, студентами та їхніми батьками. Він зобов'язує вчителя поводитися відповідно до моделей у 0 типових ситуаціях спілкування і взаємодії вчителя та учнів, які були історично сформовані у певному соціумі. Педагог має володіти правильним та чистим мовленням, різноманітними словесними формулами, складними словосполученнями, послуговуватися правилами мовленнєвої поведінки в типових ситуаціях спілкування та вмінням правильно конструювати свої власні висловлювання.

Мовлення віддзеркалює наш духовний та фізичний стан, тому вибір слова, словосполучення чи фразеологічного звороту має бути доречним, а вимовляти їх варто відповідним голосом. Правильне та емоційне мовлення педагога відразу привернути до себе увагу учнів та студентів і викликає необхідну реакцію.

Стандартними (типовими) ситуаціями спілкування, в яких важливо дотримуватися мовленнєвого етикету, є, зокрема: привітання, знайомство, подяка, прохання, звертання і привернення уваги, прощання, вибачення, схвалення, згода, порада, заперечення, відмова, пропозиція, тощо. Сформувалися усталені комунікативні одиниці, які вживають у різних ситуаціях, які неодноразово вже повторювалися. У кожній із них використовують багато груп вербальних одиниць, які утворюють синонімічні ряди.

2. Спілкування як спосіб взаємодії

Всяке спілкування, а особливо ділове, передбачає різні способи взаємодії людей, використання різних комунікативних засобів, основним з яких є бесіда, розмова. Сюди належать вербальні, і невербальні засоби.

При спілкуванні індивід отримує інформацію і передає іншим, дотримуючись певних комунікативних законів і звичаїв. Партнера оцінюють за вмінням дотримуватись мовного етикету. При спілкуванні слід намагатись визначити опонента: його

характер, тип темпераменту (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік), настрій і та ін.

Варто витримувати свій стиль спілкування, свою манеру, які б не розкривали власних недоліків, слабких сторін. Треба намагатися зміцнювати свої позиції, знайти порозуміння з партнером.

Спілкування як мистецтво взаємодії людей! Тут варто пам'ятати про техніку взаємин, тобто основних правил спілкування треба дотримуватись.

Виділяють 3 групи правил спілкування:

1. Правила комунікативного етикету. Це порядок звертання молодшого до старшого, чоловіка до жінки, гостей до господаря, способи звертання (ти, ви).

2. Правила узгодження комунікативної взаємодії. Ці правила зумовлюють і тип спілкування: ділове, світське, ритуальне, інтимно-особистісне та ін. Різні типи спілкування мають і свої неписані закони:

От, наприклад, ділове спілкування, має свій кодекс: в межах кодексу кооперативності, партнерства, існує 4 правила:

- правило необхідності достатності інформації («Говори не більше і не менше, ніж потрібно в цей момент»);
- правило якості інформації («Намагайся узгоджувати свої вислови з істиною»);
- правило відповідності («Не відхиляйся від теми»);
- правило стилю («Висловлюйся зрозуміло»).

Щодо світського спілкування, то воно визначається своїм кодексом це «кодекс ввічливості». Він передбачає такт, доброзичливість, схвалення, симпатію, згоду, великодушність... Це спілкування безпредметне, не обдумане, робиться задля того, аби «показати себе і побачити на що здатний інший». Воно, як правило, закінчується доброзичливо і кожен залишається при своїх думках. Якщо і виникає непорозуміння, то переводять розмову на щось інше, висловлюючись на кшталт: «Колеги, цього року хоч і дощове літо, фруктів і овочів достатньо».

3. Самопредставлення. Специфіка цих правил в тому, що вони не є обов'язковими. Їх виконання чи уникнення пов'язане із особистими успіхами і становищем учасників спілкування. Такі

правила часто індивідуалізовані, здебільшого для власного користування.

3. Етикет мовленнєвого спілкування

Етика спілкування визначається наявністю співрозмовника, а вже потім від обидвох комунікантів вимагається взаєморозуміння і взаємоповага, уважного і коректного відбору слів, інакше діалог не принесе жодному бажаних результатів. Отже, перш ніж почати говорити, треба сформулювати подумки речення, висловити його чітко і ясно, в той момент, коли це доречно.

Кожен діалог, як правило, повинен закінчитись позитивними результатами.

Звертання до співбесідника, до незнайомих осіб: «Пане!», «Пані!», «Панове!», «Товаришу!», «Добродію!», «Добродійко!», «Дорогий друже!», «Товаришко!», «Вельмишановне панство!», «Шановне товариство!». (Звертання в українській мові має форму кличного відмінка!!!).

Вітання та побажання. З вітання розпочинається спілкування. Традиційно використовують такі формули привітання: «Доброго ранку!», «Добридень!», «Добрий день!», «Добри вечір!», «Добрий вечір!», «Здрастуйте!»; Часто вживаними є стилістично нейтральні вислови («Дякую», «Здрастуйте», «До побачення») і варіантні («Прощавайте», «До завтра»).

Прощання: «Прощавайте!», «До побачення!». «Усього найкращого!», «Бувайте здорові!» «Ходіть здорові!», «На все добре!», «Щасливої дороги!», «До завтра!», «До зустрічі!», «До наступної зустрічі!», «Добраніч!», «На добраніч!».

Часто вживаними є стилістично нейтральні вислови («Здрастуйте», «До побачення», «Дякую») і варіантні («До завтра», «Прощавайте»).

Вибачення: Пробачте... Даруйте (розм.).

Подяка: Дякую!.. Щиро дякую!

Запрошення та прохання: Прошу, заходьте!.. Чи можу я попросити вас... Будьте ласкаві,...

Згода, підтвердження: Я не заперечую. Згоден. Авжеж. Чудово. Так... Гарзд (Добре).

Заперечення, відмова: Ні. Це неточно. Я не згодний... Не можу,... Ні, я не бажаю...

Представлення

1. Молодші старшим представляються першими. Чоловік - жінці; хлопець - дівчині.

2. Знайомлячи людей, спочатку називають молодшого.

3. Якщо знайомлять ровесників, то спершу близьку людину.

Знайомство супроводжується особливими формулами мовного етикету («Дозвольте відрекомендуватися...»; «Дозвольте познайомити Вас із...»; «Познайомтеся, це...»; «Познайомте мене, будь ласка, з...»; «Мене звать...»; «Моє ім'я..., моє прізвище...»; «Дозвольте представити (відрекомендувати) Вам...»; «Дуже приємно...», «Дуже радий з Вами познайомитися...»).

Співчуття: Я вас розумію... Не впадайте у відчай... Ще все налагодиться...

Пропозиція, порада: Дозвольтеї мені висловитися... А чи не варто б... Дозвольте Вам запропонувати... та ін.

Конкретні життєві ситуації, які стають предметом обговорення підчас діалогу, є важливою підвалиною у процесі виховання. Виховуючі ситуації - це цілеспрямовані педагогічні умови-завдання, що ставляться з метою виявлення або формування у людини відповідного ставлення до дії... Можна не помітити якогось факту, вчинку... і пройти мимо. Однак ситуації мають велике виховне значення, бо саме їх подолання чи вирішення - це є суть усвідомлення своєї вартості, гідності. Розв'язуючи виховуючі ситуації, особистість формує у собі здатність виконувати чиюсь «роль», уявляти себе на місці іншої людини, діяти замість неї, вирішувати справи.

Формуванню мовленнєвого етикету сприяє використання загальноживаних фраз, словосполучень, стійких висловів; практикування вмій і навичок застосування різноманітних за змістом і формою моделей, формул мовленнєвого і поведінкового етикету.

ТЕМА 7. ЕТИКЕТ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ ПЕДАГОГА

1. Загальні положення етикету невербального спілкування педагога

Н. Волкова визначила, що до засобів невербальної комунікації належать: « **Мова тіла** (*статична експресія*) - *фізіогноміка* (експресія обличчя і фігури будовою тіла); *арт-ефекти* (прикраси, манера одягатися, зачіска, косметика); запахи (природні, штучні); (*динамічна експресія*) - *такесика* (дотики, потиски рук, поплескування); *просодика* (тембр, висота, гучність, темп мовлення, особливості наголошування, акцент голосу); *екстралінгвістика* (паузи, покашлювання, сміх, позіхання, плач); *кінесика* (комунікативно значущі рухи: міміка, жести, пантоміміка, постава, поза, хода; *контакт очей*: спрямованість, частота контакту, три-валість); *авербальні дії* (дії з предметами, тілесні рухи - почісування, потирання рук); **міжособистісний простір**: *дистанція*; *взаємне розміщення під час спілкування* та **часові характеристики**: *тривалість спілкування*; *пунктуальність партнерів*; *своєчасність дій*» [4, с.150].

На думку дослідниці: «не всі ці засоби рівнозначні, проте кожен з них легко прочитується учнями, підсилює або нейтралізує враження від слів і дій педагога. У професійно-педагогічній комунікації важливо вміти цілеспрямовано паралельно використовувати вербальні і невербальні засоби. Завдяки цьому забезпечується адекватне передавання, сприйняття й усвідомлення інформації, розкриття особистості мовця і слухача» [4].

Основними та важливими засобами невербальної комунікації педагога є: зовнішній вигляд, міміка, контакт очей (візуальний контакт), пантоміміка, екстралінгвістичні та просодичні засоби, міжособистісний простір.

2. Невербальне спілкування: жести, пози, міміка, погляд

Жести. Усі люди жестикулюють. Жести - це своєрідний вияв думок і емоцій. Багато однакових жестів зрозуміла у цілому світі: посміхаються - задоволені, засмучені насуплені, кивають головою - «так», хитають з боку в бік - «ні», знизують плечима - не знає, не розуміє (наприклад: ви у чужій державі і не знаєте

мови). Жестикулюють руками, головою, шиєю, плечима, тулубом, ногами.

Американець Поль Л.Сопер у книзі «Основи публічного виступу» рекомендує такі правила:

1. Жести мають бути мимовільними.
2. Жестикуляція не повинна бути неперервною.
3. Керуйте жестами. (Жести не повинні відставати від слова, рівновага пози).
4. Урізноманітнюйте жестикуляцію.
5. Жести мають відповідати своєму призначенню (Кількість та інтенсивність мають відповідати характеру повідомлення чи бесіди).

Пози і жести. Розшифрування поз і жестів дає змогу зрозуміти поведінку співрозмовника. Виділяють 7 груп поз і жестів:

1. *Жести відкритості і щирості.* (Розкриті руки - долонями вгору. Пересування ближче до партнера. Розтібування піджака.).

2. *Жести захисту.* Реакція на можливі погрози чи конфлікти. (Руки схрещені на грудях. Стиснуті кулаки).

3. *Жести оцінки.* (Рука біля щоки («мислитель»). Нахилена голова («уважність»). Почухування підборіддя («подумаємо»), Жести з окулярами («пауза для роздумів»). Походження («обмірковуємо»). Поскубування перенісся («зосередженість і напруженість»). Не слід переривати цей процес, краще зачекати, поки партнер сам не вирішить).

4. *Жести підозрливості й потайності.* «Можна весь час посміхатись і бути лиходієм» (В. Шекспір «Гамлет»). Якщо людина на вас не дивиться - певно щось приховує. Жести цієї групи: Погляд убік («що ти маєш на увазі?»). Потирання повіки («не бачу, що обманює»), погляд відводять додолу, до стелі. Ноги (або тіло) повернуті до виходу («завершуємо бесіду»). Торкання або потирання носа пальцем («сумніваюсь»), або потирання за вухом, перед вухом («невпевненість»).

5. Жести домінантності - підлеглості. Це, як правило, взаємодія. Ці жести виражаються у вітанні, потиску рук (повернення долонею вгору, коли чується зверхність, а коли

протягу є руку для вітання долонею вниз, то це знак прийняття ролі підлеглого).

Вираз обличчя грає велику роль (підняті брови - злегка нахилена голова); відведення погляду, поглядання на годинник, складання паперів - це знаки, що розмова завершилась.

6. *Жести самоконтролю*. Руки заховані за спину, одна міцно стискає другу. Перехрещені щиколотки, вчепившись за стілець. (Це жести, коли людина себе вгамовує, не дає волю емоціям).

7. «Дзеркальні» жести. Якщо один співрозмовник повторює майже ті самі жести, що й інший, то це знак їхньої згоди, однодумства. («Я думаю так само, як і ти»). Це позитивно, коли роботодавець подібними жестами створює атмосферу доброзичливості.

Міміка - це виражальні рухи м'язів обличчя. По виразу обличчя можна «прочитати» думки, тому не слід виявляти свій стан. Настрій і почуття людини можна вгадати по обличчю. Посмішка - здоров'я і сила; підняті брови - здивування, зсунуті - зосередженість, насуплені гнів, нерухомі - спокій, байдужість, рухаючі - захоплення.

Пантоміміка - виражальні рухи всього тіла або його окремих частин, пластика тіла. Гарна постава, плавні рухи рук, шиї, голови, хода тощо.

Очі (погляд) - найвиразніші на обличчі, «Пусті очі- дзеркало пустої душі». Вираз очей - він поділяється на світський, діловий, інтимний. Треба приблизно 60 відсотків часу під час розмови дивитися в очі, щоб досягти позитивного результату.

ТЕМА 8. КОНФЛІКТ І ВЗАЄМОДІЯ У ПЕДАГОГІЧНОМУ ПРОЦЕСІ

1. Міжособистісні стосунки у педагогічному колективі

Ефективність професійно-педагогічної комунікації залежить від міжособистісних стосунків у педагогічному колективі, його соціально-психологічного клімату. За сприятливих умов у педколективі утверджується атмосфера взаєморозуміння, співробітництва, взаємодопомоги, самореалізації особистості вчителя.

Педагогічний колектив формує і виховує, передає молоді накопичені людством знання й досвід. До нього належать люди, які відрізняються віком і досвідом, смаками й інтересами, фахом і педагогічними поглядами, рівнем морального розвитку й інтелекту. Серед них є сімейні й одинокі, носії різних типів нервової системи, характерів і темпераментів.

Міжособистісні стосунки у педагогічному колективі, які охоплюють широкий діапазон явищ, можуть бути класифіковані з урахуванням таких компонентів взаємодії, як сприйняття й розуміння людьми одне одного; міжособистісна привабливість (тяжіння й симпатія); взаємовплив і поведінка (рольова).

У межах групових форм взаємодії людей їхні відносини поділяють на ділові, тобто офіційні (виникають стосовно спільної діяльності), та особистісні (грунтуються на почуттях симпатії й антипатії); директивні, колегіальні й ліберальні (залежать від структурних особливостей організації); безпосередні (спілкування відбувається «обличчя до обличчя») або опосередковані певними засобами комунікації (лист, телеграф, радіо, телебачення); одномоментні й розгорнуті в часі (за часовою ознакою); об'єктивно задані (функціональні, субординаційні) й особистісні; емоційні, неопосередковані спільною діяльністю; міжособистісні, опосередковані цілями й змістом спільної діяльності; відносини взаємовідповідальності й залежності; приятельські, товариські стосунки; функціональні відносини по вертикалі та горизонталі: формальні й неформальні, ділові та особистісні, стабільні й ситуативні, кон'юнктивні й диз'юнктивні.

Зважаючи на різноплановість стосунків учителів і учнів, А. Бойко класифікував їх за такими критеріями: «1) за метою і

спрямованістю взаємодії: зовнішньо-спрямовані (формальні), диференційовано-спрямовані (неформальні), особистісно-спрямовані; 2) за змістом взаємодії: однобічно-репродуктивні, ситуативні, негативні; гармонійно-репродуктивні, обмежено-евристичні, позитивні; гармонійно-творчі, дослідницькі; 3) за способом взаємодії: вербально-інформаційні, інформаційно-практичні, вербально-організаційні; 4) за організацією взаємодії: фронтально-групові, диференційовано-колективні, індивідуально-колективні; 5) за семантикою взаємодії: оцінно-вольові, оцінно-регулюючі, оцінно-стимулюючі; 6) за характером взаємодії: наступальні, офіційно-авторитарні, взаємнопоступливі й взаємновимогливі, шанобливо-вимогливі, дружньо-довірливі, взаємоуважні. Кожен тип характеризується такими рівнями виховуючих стосунків, як співвідпорядкування, співробітництво, співтворчість» [4].

2. Конфлікт у взаємодії вчителів і учнів

На відносинах учителя та учнів за різних обставин позначаються різні за змістом і спрямованістю інтереси, намагання досягти яких і конкретні дії не завжди відповідають ustalеним нормам, цінностям, очікуванням однієї із сторін. У зв'язку з цим нерідко між ними виникають різноманітні конфлікти, які, на думку Н.П.Волкової, «є породженням таких причин:

- консерватизм, недостатній культурний рівень (грубість, нетактовність та ін.) викладачів, «розбещення владою» - звичка постійно забороняти, наказувати, поправляти, примушувати, дорікати;

- відмінності в ціннісних орієнтаціях учителів та учнів;

- нездатність учителя прогнозувати на уроці поведінку учнів, унаслідок чого деякі їхні вчинки порушують запланований перебіг уроку, викликають в учителя роздратування, прагнення будь-якими засобами подолати конфлікт. А обмеженість інформації про причини того, що трапилось, ускладнює вибір оптимальних засобів впливу на клас;

- намагання вчителя зберегти свій соціальний статус за рахунок зниження статусу учня. Частовживаними при цьому є такі вислови: «розвісив вуха», «роззявив рота», «вештаєшся», «що ти верзеш?»;

- оцінювання вчителем не окремого вчинку учня, а його особистості («роззява», «дурень», «нахаба»);
- суб'єктивне сприйняття вчителем вчинку учня, недостатня інформованість про його мотиви;
- намагання суворо покарати учня, яке ґрунтується на усвідомленні того, що зайва суворість не завадить;
- нездатність до самоконтролю (роздратованість, брутальність, знервованість, нетактовність, грубість, мстивість, самовдоволеність, безпорадність та ін.); негнучкість мислення, стереотипність оцінок, шаблонний підхід до запитів та інтересів учнів, упередженість, підозрілість, прискіпливість;
- трактування вимогливості як посягання на свій авторитет;
- бідний педагогічний досвід, нерозвинені педагогічні здібності;
- незадовільна організація роботи педагогічного колективу;
- нетактовність у спілкуванні з учнями;
- відмінності у взаємних очікуваннях, які можуть стосуватися ціннісних орієнтацій, якості знань, ефективності їх засвоєння тощо» [4, с.92-94].

Більшість конфліктів виникає через низький професійний рівень учителів. Кожна помилка вчителя травмує учнів, вселяє недовіру, порушує систему взаємин. У педагога виникають глибокий стресовий стан, незадоволення власною працею, нездорове усвідомлення залежності професійного самопочуття від поведінки учнів. Найчастіше конфлікти трапляються в учителів, які цікавляться лише рівнем засвоєння учнями предмета, через що вони конфліктують, як правило, з невстигаючими учнями. Значно раціональніше було б виявляти до таких учнів особливу увагу, своєчасно допомагати їм.

Іноді конфлікт виникає внаслідок покарання за недисциплінованість на уроці поганими оцінками з предмета, що не тільки негативно позначається на стосунках, а й знижує зацікавленість учня предметом. Він може бути і наслідком низького рівня педагогічного спілкування вчителів, які необґрунтовано вдаються до різких слів, негативних узагальнень, перебільшень («Від тебе ніколи не почувеш нічого розумного», «Ти завжди брешеш» тощо), погроз («Спробуйте мені тільки...»). Це

ображає учнів, які втрачають віру в здатність педагога бути справедливим.

Конфліктогенними чинниками є: відхилення у психосоматиці учня, учителя, батьків; незадовільний стан нервової системи; грубість у жестах, міміці, діях; неповага до інших; невміння коригувати свій емоційний стан; закомплексованість, рефлексивність; розбіжності цільових установок; невідповідність інтелектуального і фізичного розвитку; дисгармонія між емоційними станами; страх втратити лідерство, авторитет; намагання приховати негативний вчинок, недоліки у чомусь, певні стани; дефіцит часу та ін.

Оптимізація вчителем свого внутрішнього стану дає йому змогу зберігати внутрішній спокій і стабільність і завдяки цьому уникнути конфлікту, бо якщо один із опонентів зберігає стриманість, рівновагу, інший втрачає можливість розпочати конфлікт чи взаємодіяти у «кон-фліктному режимі».

3. Учитель як посередник у конфліктних ситуаціях

Учитель не раз опиняється в ситуації, яка змушує його вирішувати конфлікт між учнями, батьками й учнем, іншим учителем і дирекцією школи. У такому разі він може взяти на себе роль посередника, дбаючи про розвиток конструктивних елементів спілкування та взаємодії, намагаючись в інтересах обох сторін змінити конкурентну орієнтацію «я виграв - ти програв» на установку співпраці: «я виграв - ти виграв». Посередник не може зайняти місце жодної із сторін конфлікту, сила його позиції - в нейтральності щодо об'єкта конфлікту. Не менш важливо зберегти спокійний, збалансований настрій, уберегти учасників від впливу негативних емоцій.

Посередництво в конфлікті означає вироблення домовленості про час і місце переговорів, планування та організацію їх, інформування щодо проблеми конфлікту, примирення.

Така діяльність у педагогічному середовищі потребує особливої психологічної підготовки вчителя. Якщо він не впевнений у собі, то братися за цю справу не варто. Зважившись на посередництво, необхідно передусім стимулювати діалог між сторонами конфлікту, підтримувати позитивні тенденції під час розмови. Посередник не може приймати рішень, його завдання -

підтримувати діалог. До примирення учасники конфлікту повинні прийти самостійно.

Позитивні виховні результати від використання методики посередництва в конфлікті виявляються в набутті його учасниками досвіду толерантного подолання його. Згодом вони вже без участі вчителя зможуть розібратися у своїх проблемах.

Конфліктам можна запобігати, розв'язувати їх і прогнозувати. Для цього необхідно вміти аналізувати й осмислювати їх основні компоненти. Завдяки прогнозуванню часто вдається запобігти негативному розвитку конфлікту, надати тривожним процесам позитивного розвитку. Для цього необхідно виявити істинні причини, що породили проблему, накреслити план дій з попередження негативного розвитку ситуації. Внаслідок цього передбачувані опоненти можуть стати союзниками, а вірогідність негативних наслідків конфлікту буде зведена до мінімуму.

Володіння технологіями управління і розв'язання конфліктів дає змогу педагогу створювати спрямований конфлікт. Наприклад, він може спровокувати у класі конфлікт з приводу успішності або дисципліни учнів. Залучаючи їх до розв'язання конфліктної ситуації, учитель активізує їх діяльність і досягає бажаних результатів.

Для зниження напруги, запобігання конфліктам у взаємовідносинах «учитель - учень», а також для зняття стресових станів та збереження психічного, морального здоров'я учнів (психозбереження), як зауважує Н.П.Волкова, «педагоги використовують різноманітні засоби і прийоми:

а) прийоми позитивної взаємодії. Педагог порівнює досягнення дитини тільки з результатами діяльності в минулому, а не із здобутками інших дітей, використовує позитивне підкріплення перед оцінюванням; виявляє і відзначає позитивні мотиви дитячої діяльності. Зауваживши небажану поведінку школяра, він не демонструє подиву, а відверто висловлює своє розуміння його мотивів, почуттів, допомагає зрозуміти наслідки такої поведінки, захищає його від негативного ставлення тих, хто був свідком цього вчинку, а також від негативного самоствавлення;

б) використання ігрових методів навчання. Педагогіка справедливо розглядає гру як один із найефективніших методів

навчання і виховання дитини. Не менш значущий психорелаксаційний, компенсаторний вплив гри, оскільки вона знімає психологічне напруження, дає дитині змогу побачити себе в бажаній ролі чи на бажаному рівні са мореалізації, зрозуміти логіку поведінки інших, свої помилки тощо;

в) проведення бесіди з батьками. У такому спілкуванні вчитель не може дозволяти собі звинувачень, прямих вимог. Раціональна його поведінка полягатиме у встановленні з батьками емоційно доброзичливих стосунків, демонструванні своєї зацікавленості в благополуччі, успіхах їх дитини.

За такої його налаштованості батьки почуватимуться невимушено, охоче ділитимуться своїми думками про дитину, не приховуючи сумнівів, тривог. Від педагога в таких ситуаціях вони чекають порад, підтримки, співучасті, і він не має права розчарувати їх у цьому. Якщо учень переживає певні проблеми або є учасником конфлікту, необхідно виробити спільну стратегію щодо їх подолання, бути зацікавленим і діяльним у досягненні позитивного результату. Головне при цьому - сконцентрувати свою увагу й увагу співрозмовника на майбутньому, чітко сформулювати цілі, переконати в можливості їх досягнення;

г) демонстрація педагогами й учнями позитивного мислення. Це означає пошук в усьому доброго, світлого, веселого, створення доброзичливої атмосфери і гарного настрою іншим, налаштованість на позитивні оцінки і висновки. Це привчатиме дітей бачити краще в інших людях.

Людина з позитивним мисленням не концентруватиме увагу на негараздах, помилках, похмурому настрої, хворобах, а шукатиме світле в житті. Дехто заводить з цією метою нотатник, у якому фіксує найприємніші події свого життя, нав'язані ними враження і роздуми тощо.

З учнями педагог може провести відповідні розмови про значущість позитивного настрою в житті людини, методи, прийоми, техніки створення його собі й іншим;

г) використання релаксаційних вправ у роботі над собою та з дітьми. Повернути стан рівноваги, впевненість у собі можуть зображення свого настрою у формі малюнка; письмовий виклад того, що хвилює, і відкидання від себе аркуша паперу із зафіксованими неприємностями; кон-центрація уваги на диханні;

ототожнення себе за допомогою уяви з улюбленим деревом; самомасаж рук, обличчя; приємні спогади дитинства; творче використання формул впливу на себе («Я на все здатний, я здатний до величезних вольових зусиль», «Я - людина смілива і впевнена в собі», «Мене наповнюють спокій, любов, радість», «Чиста, прозора вода змиває з мене всі турботи і біль, хвилювання. Мене зігріває сонце, наповнює теплом, світлом, радістю і живою енергією» та ін.);

д) самоаналіз. Погляд на себе очима різних людей, з якими доводиться взаємодіяти, дає змогу реально побачити свою соціальну значущість, особистісні недоліки, комунікативні помилки і скоригувати свою поведінку;

е) творче використання відомих засобів психозбереження. Прислужитися в цьому можуть музика (допомагає позбутися напруги, смутку, виплакати, підбадьоритися), малювання (зображення смутку, жаху, болю допомагає позбутися їх, а радості, натхненню - вселитися в душі), імпровізований танець (допомагає реалізуватися негативним емоціям, зарядитися позитивною енергією), думки (негативні необхідно відштовхнути від себе, щоб поліпшити настрій; віддатися думкам, здатним вселити добре самопочуття, бадьорий настрій), уява (уявлення одних символів допомагає позбутися смутку, наповнити організм, психіку силами, радістю);

є) використання психофізіологічних вправ (творчо дібрані індивідуальні способи самомасажу, розслаблення м'язів, фізична активність), спрямованих на психологічну саморегуляцію, поліпшення настрою і самопочуття» [4, с.108-111].

Учитель, який володіє методами саморегулювання, запобігання, уникнення стресу, виходу із стресової ситуації, є ефективним комунікатором з колегами, керівниками школи, учнями і їх батьками. Його поведінка у непростих ситуаціях є унаочненням раціональної поведінки для учнів. Не менш цінні його рекомендації, поради, оцінки.

Література:

1. Абрамович С. Д. Риторика. Навчальний посібник. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Академічна риторика. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Автор. колектив: Сивачук Н. П., Снігур І. М., Санівський О. М. Умань: Видавничо-поліграфічний цент «Візаві», 2013. 375 с.
3. Бондаренко Г. Л. Історія педагогічної риторики. Навчальний посібник. Київ: Персонал, 2012. 276 с.
4. Волкова Н. В. Професійно-педагогічна комунікація. Навчальний посібник. Київ: Академія, 2006. 256 с.
5. Колотілова Н.А. Риторика. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
6. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації. Навчальний посібник.. Суми: СДУ, 2011. 187 с.
7. Косякин Ю.В. Теория и практика повышения эффективности педагогической деятельности. Учебное пособие. Москва: МГИУ, 2009. 323 с.
8. Культура фахового мовлення. Навчальний посібник / За ред. Н.Д.Бабич. Чернівці: Книги-XXI ст., 2011. 528 с.
9. Кушнір Р. Мистецтво відповідального спілкування. Навчальний посібник. Дрогобич: Коло, 2017. 240 с.
10. Мацько Л. І. Риторика. Навчальний посібник. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
11. Олійник О. Сучасна ділова риторика. Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2010. 166 с.
12. Онуфрієнко Г.С. Риторика. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 592 с.
13. Ораторське мистецтво. Навчально-методичний посібник / авт.-уклад: І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін.; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ: НАДУ, 2011. 128 с.
14. Педагогічна риторика: історія, теорія, практика: монографія / за ред. О.А.Кучерук. Київ: КНТ, 2016. 258 с.
15. Психология и этика делового общения. Учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. 7-е изд., перераб. и доп. Москва: Изд-во Юрайт, 2020. 408 с.

URL: <https://urait.ru/bcode/449749/p.106>

16. Сагач Г. М. Риторика. Навчальний посібник. Київ: Видавничий дім «Ін Юре», 2012. 568 с.

17. Ткаченко Л. П. Риторика в системі професійного навчання: історія становлення навчальної дисципліни: монографія. Харків: Видавець Рожко С. Г., 2016. 428 с.

18. Хоружа Л. Етичний розвиток сучасного педагога // Естетика і етика педагогічної дії. Зб. наук. праць. 2011. Вип. 2. С. 14-21.

19. Чернышова Л. И. Этика, культура и этикет делового общения. Учебное пособие для вузов / Л. И. Чернышова. Москва: Изд-во Юрайт, 2020. 161 с. URL : <https://urait.ru/bcode/451154>

Інформаційні ресурси

1. <http://www.osvita.org.ua>
2. <http://nbuv.gov.ua>
3. <http://ena.lp.edu.ua>
4. <http://www.education.gov.ua>

ДОДАТКИ

ТРЕНІНГИ

ТРЕНІНГ УМІНЬ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Вправа на концентрацію погляду

Сконцентруйте свій погляд на якомусь об'єкті. Визначте, скільки час.

Ви можете його споглядати (про повне оволодіння цим умінням засвідчує фіксування погляду на об'єкті протягом 5-10 хв). Якщо це не вдається, сконцентруйте погляд на полум'ї свічки в темному приміщенні.

Вправи на налагодження візуального контакту

Починаючи урок, спробуйте “намалювати очима” нарівні очей учнів велику цифру 8, яка лежить ребром до вас (такий спосіб налагодження візуального контакту складає враження у школярів, що ви дивитесь на кожного з них).

Привітайтеся і, починаючи урок з мотивації та стимулювання навчальної діяльності учнів, лагідно “оббіжить” зором аудиторію, затримуючи погляд на кожному з учнів не довше, ніж на 1-2 с, (цей прийом дає змогу вчителю оволодіти увагою школярів). Повторіть цей прийом, виступаючи на семінарському занятті перед аудиторією або під час промови.

Готуючись до уроку, проведіть його, стоячи перед дзеркалом. Скільки разів ви відірвалися від тексту, аби зазирнути самому собі в очі? Повторіть цю вправу зі своїм співбесідником.

Вправи на перевтілення

Уявіть себе артистом німого кіно і спробуйте зіграти такі ролі:

◆ вчителя, що дивиться в журнал і водночас, поглядаючи на клас, думає, кого б з учнів викликати до дошки виконати перетворення речовин;

◆ учня, що не підготувався до уроку;

◆ ображеної дитини;

◆ старого чоловіка (або жінки);

◆ самозакоханої (гонорової) людини;

◆ невпевненої в собі людини тощо.

Прочитайте невеликий уривок з газетного тексту перед дзеркалом в ролі:

- ◆ учня, котрий слухає вчителя;
 - ◆ студента, що конспектує лекцію;
 - ◆ учасника мітингу.
- Сядьте на стілець так, як:
- ◆ цар, що сидить на троні;
 - ◆ учень, якому вчитель поставив 2 бали;
 - ◆ дитина, котру покарали батьки;
 - ◆ вершник, що сидить на коні;
 - ◆ метелик, що ось-ось злетить.

Які ролі Вам вдалося виконати ліпше?

ТРЕНІНГ УМІНЬ ВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Вправа 1

Мета вправи: виробити правильну рефлекторність мовленнєвого видиху, активізуючи і відчуваючи роботу м'язів черевного преса, міжреберних і поперекових м'язів. Вправу виконують в статичному положенні і в русі.

1) Вихідне положення: стоячи, ноги по ширині плечей, руки на поясі Зробити повільний видих через маленький отвір між губами (має бути відчуття опору в губах), подумки читаючи невеликий текст:

Берези, в снігу заанімілі,
Іній на вітах слізьми,
Про що ви мрієте білі?

- Про сонце мріємо ми ... (Василь Симоненко).

2) Те ж саме, але під час ходьби.

3) Те ж саме, але під час бігу на місці.

4) Те ж саме, але імітуючи різні види робіт, що дають можливість правильно регулювати дихання (косіння трави, підмітання підлоги тощо). Після засвоєння цієї вправи переходять до іншої.

Вправа 2

Мета вправи: виробити правильну рефлекторність мовленнєвого вдиху, активізуючи м'язи черевного преса при

вдиху і видиху, тренуючи ритм дихання і тривалого видиху зі звуком в статичному положенні та русі.

1) Вихідне положення: ноги по ширині плечей, руки на поясі. Повільно зробити півнахил корпусу вперед (спина пряма) - вдих. Повернутися у вихідне положення - видих (ритмічно ходити і протяжно тягнути: гм- м-м...).

2) Вихідне положення: ноги по ширині плечей, руки опущені. Повільно зробити півнахил корпусу вперед (спина пряма), розводячи руки в боки і згинаючи їх над головою - вдих. Повернутися у вихідне положення- видих (ритмічно ходити і протяжно тягнути: гн-н-н ...).

3) Вихідне положення: ноги разом, руки на поясі. Високо піднімаючи коліна, почергово згинати їх - вдих. Повернутися у вихідне положення - видих. Під час видиху ритмічно ходити і читати віршований текст:

Дуби в крижаній кольчuzі,
Одягнуті в сині шовки,
Про що замислились, друзі?
- Про сонце наші думки ...
Вітри із морозяним шпаром,
Куди Вас несуть чорти,
Чому галасуєте даром
- Хочемо сонце знайти ... (Василь Симоненко).

Вправа 3

Мета вправи: звільнити під час промовляння тексту мовленнєвий апарат від м'язового напруження, виявити центральне мовне звучання і відчуття вібрації у порожнинах резонаторного простору (передній кістяк обличчя).

1) Прочитати скоромовку (“Забув Панкрат Кіндратів домкрат, а Кіндрату без домкрата не підняти на тракті трактор”) артикуляційно-фонетичним способом. При такому читанні вголос читають тільки приголосні звуки,

а голосні - беззвучно-протяжно. Потім повторити цю фразу голосом (це допоможе потрапити на властивий вам центр голосу).

2) Прочитати вислів Конфуція (“Коли бачиш мудру людину, поду те, щоб уподібнитися їй. Коли бачиш немудру людину, зважуй на власні вчинки”) артикуляційно-фонетичним

способом. Під час беззвучного вимовляння голосного звуку голову нахилити вниз, доторкнувшись підборіддям до грудей, максимально нахилити голову назад, потім – то до правого, то до лівого плеча.

3) Прочитати українське прислів'я (“Розумний любить сам учитись, а не мудрий любить другого навчати”) артикуляційно-фонетичним способом. Під час беззвучного вимовляння голосного звуку висувати язик на губи.

4) Зробити вдих, ніс затиснути пальцями, голосно і повільно читати будь-який текст. Вдих роблять через ніс там, де логічні і граматичні наголоси дають змогу брати дихання. Вправу виконувати стоячи, сидячи, лежачи, під час ходьби.

ВПРАВИ НА ВИЯВЛЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ

Вправа 1. “Хто ховається за символікою?”

Кожен студент записує на окремому аркуші паперу (його не підписують) прості й короткі символи, що характеризують його певні особистісні ознаки: моє ім'я (псевдонім), мій образ (малюнок), моє головне захоплення, мій девіз, я і група (стосунки з групою).

Викладач збирає аркуші, перемішує їх і роздає студентам групи. Кожен студент дає особистісну характеристику одногрупникові, аналізуючи символи, і називає його ім'я. Якщо ім'я автора символіки вгадано правильно, то він оцінює, наскільки думка колеги відповідає його власним задумам.

Вправа 2. “Розпізнай”

Студенти групи обирають ведучого. Один студент виходить з аудиторії на хвилину. Повернувшись, він має розпізнати, кого із студентів обрала група за його відсутності. Для цього студент задає групі уточнюючі запитання:

“Якщо б ця особа була ... (птахом, книгою, квіткою)”?

“Свій день народження ця особа відзначає у ... (називає місяць)”?

“Під час лекції з.....він(вона) ... ?” та ін.

Члени групи дають короткі відповіді. Ведучий фіксує кількість запитань, які поставив студент до правильної відповіді. Вправу повторюють. Для цього з аудиторії почергово виходять інші студенти.

Вправа 3. “Розпізнайте за асоціаціями”

Серед студентів групи обирають ведучого, котрий записує на аркуші паперу прізвище й ім'я одного із своїх одногрупників і описує його. Водночас ведучий називає колір, одяг, квітку, дерево, тварину, птаха та її характеристики, з якими асоціюється студент. За цими асоціаціями студенти групи мають розпізнати, кого з них описує ведучий. Якщо група може відгадати, про кого йде мова, ведучий називає інші характеристики (світ захоплень студента, його звички, деякі особливі риси характеру тощо).

Вправа 4. “Позитивна установка”

Станьте перед дзеркалом і зафіксуйте відчуття, які викликає у вас власний образ. Після цього сядьте, складіть долоні рук як під час молитви, закрийте очі і промовляйте вголос: “Сонячна енергія наповнює мене. У моєму тілі б'є ключем позитивна енергія. Вона лине до мене з блакитного неба, з пухнастих хмаринок. Я черпаю життєдайну енергію з веселого співу пташок, з жартівливого подиху вітру, з мрійливого шелесту листя дерев, з гамірливих вулиць нашого старовинного міста. Моє тіло легке, наче пух. Моя осанка спортивна. Мої рухи швидкі. Моя хода весела, швидка. У моїх очах веселий вогник. Я посміхаюся. Моя посмішка мила, легка, дружня, невимушена. Я приваблива, мила, доброзичлива й надійна людина. Мій вигляд засвідчує високий рівень зовнішньої і внутрішньої культури. Зі мною легко спілкуватися. Іншим хочеться наслідувати мене (можна продовжити установку, називаючи ті якості, яких ви хотіли б набути).

Вправа 5. “Розслідування”

Пропонуємо студентам пригадати ситуацію з власного життя, коли вони відчували труднощі або опинилися в скрутному становищі під час спілкування. Студенти працюють у парах:

1. Один студент виступає в ролі оповідача (він має якомога яскравіше змалювати ситуацію, в якій опинився сам або хтось з його друзів);

2. Другий студент виконує роль слідчого-детектива (він уважно слухає, виявляє неточності і суперечності в розповіді оповідача, дає йому уточнювальні запитання, пропонує власну версію того, що відбувалося, будує захист сторін, що брали участь у ситуації). Після розслідування цієї “справи” студенти обмінюються ролями і розігрують нову ситуацію.

Вправа 6. «Відкриті та закриті стосунки».

Вправу виконують в колі, обговорюючи різні питання: розмова про погоду; жарти, демонстрування неуважності; обговорення подій минулого дня; обговорення планів на майбутнє; оцінення інших людей (вираз неприязні до особистості чи поцінування її).

Вправа 7. «З мого власного досвіду спілкування з учителями у період навчання в школі». Пригадати, описати письмово, а під час заняття розповісти про конкретні ситуації зі свого шкільного життя, в яких простежуються стилі спілкування, модель поведінки, комунікативні уміння вашого вчителя.

Вправа 8. «Програвання педагогічних ситуацій». Одна мікрогрупа (5 студентів), розподіливши ролі, розіграє сценки, в яких моделює різні педагогічні ситуації: певний стиль спілкування під час уроку, бесіди з учнями, батьками (у процесі їхньої підготовки тримають у секреті від інших). Студенти групи мають ідентифікувати стиль спілкування, модель поведінки педагога.

Вправа 9. «Розвиток комунікативних умінь педагога». Тренувальні вправи на розвиток умінь відрекомендуватися самому чи відрекомендувати інших, ставити запитання, відповідати на запитання, бути уважним, висловлювати вдячність, оцінювати, давати пораду тощо. Вправи студенти виконують попарно, у мікрогрупах, у загальному колі.

Вправа 10. «Рівні педагогічного спілкування». Одна мікрогрупа (5 студентів) демонструє конкретні ситуації (фрагменти занять, бесід, сценки) на різних рівнях педагогічного спілкування вчителя з учнями. Інші студенти вгадують рівні спілкування, характеризують позитивні чи негативні моменти.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМИ “КОНФЛІКТ І ВЗАЄМОДІЯ В ПЕДАГОГІЧНОМУ ПРОЦЕСІ”

Індивідуальні практичні завдання

Завдання 1

1) Написання лекторами міні-доповідей з головних питань семінару відповідно до програми (за вибором студента).

2) Підготовка тренера до проведення семінару-тренінгу за запропонованим сценарієм.

3) Підготовка учасників семінару-тренінгу до обговорення проблем, участі в рольових іграх, виконання та презентації проектів

Завдання 2

Вам, без сумніву, доводилося бути учасником якогось конфлікту.

Опишіть, який це був конфлікт.

Вкажіть, хто брав участь у цьому конфлікті.

Зазначте, якою була Ваша роль у ньому.

Пригадайте, яке враження справив на Вас цей конфлікт.

Подумайте, чи можна було уникнути цього конфлікту.

Поміркуйте, чи правильно, на Вашу думку, було вирішено проблему, навколо якої розгорівся конфлікт.

Після проведення семінару-тренінгу проаналізуйте:

Чи такою ж самою була б Ваша поведінка під час цього конфлікту?

Чи так само Ви та інші учасники цього конфлікту підійшли б до його розв’язання?

Завдання 3

У процесі проведення семінару-тренінгу дуже важливим є налаштування всіх учасників на позитивну роботу.

З метою з'ясування очікувань від семінару-тренінгу перед його проведенням тренер пропонує кожному учаснику семінару відповісти на такі запитання:

Якими є Ваші очікування від семінару?

Що Ви хотіли б дізнатися про конфлікт?

Які проблеми, винесені на обговорення, для Вас є найбільш важливими?

Чому Ви хотіли б навчитися під час семінару-тренінгу?

Узагальнені очікування учасників тренер записує на дошці.

Інтерпретація стилів поведінки людини в конфлікті

1. **“Хижа акула” (примус).** Вам властиві дії з позиції сили, спроби за будь-яку ціну досягти своїх цілей, змусити інших приймати ваші умови. Ви намагаєтесь нападати зненацька, раптово, коли інші того не очікують. Приголомшуючи суперників, залякуючи їх(і погрожуючи їм, ви отримуєте перемогу.

2. **“Черепашка” (ухиляння).** Ви, наче черепаха, ховаєтесь у свій панцир, відмовляючись від власних цілей і контактів. Вам вдається триматися на відстані як від спірних питань, через які виникають конфлікти, так і від людей, які до них причетні.

3. **“Плюшевий ведмедик” (згладжування).** Ви такий м'який і пухнастий, дуже приємний - як плюшевий ведмедик. Вас характеризує готовність відмовитися від своїх цілей на користь суперника заради збереження власного спокою і добрих стосунків.

4. **“Хитра лисиця” (компроміс).** Вами керує розрахунок. Пошуки такого рішення, яке б якоюсь мірою влаштувало вас з суперником - це ваша стратегія в конфліктній ситуації. Ви готові самі піти на поступки і очікуєте від іншої людини, що вона також частково відмовиться від своїх цілей і вимог.

5. **“Мудра сова” (співробітництво).** Ви поважаєте як свої, так і чужі потреби. До конфлікту ви ставитеся як до загальної проблеми і намагаєтесь об'єднати зусилля для розв'язання цієї проблеми, максимально задовольнивши потреби кожного.

ТРЕНІНГОВІ ЗАВДАННЯ З ПРОФЕСІЙНОГО САМОРОЗВИТКУ СТУДЕНТІВ

1. Гра «Над чим замислюємося?»

Мета: з'ясування рівня згуртованості групи/колективу. Ведучий виходить за двері. Ті, що залишилися, домовляються між собою, кого з присутніх учасників тренінгу вони «задумують». Ведучий входить і починає запитувати «Якби ця людина була деревом, то яким?» (Якщо погодою, то якою? Можна вгадувати до 3-х разів.) Цей тренінг допомагає ведучому дізнатися, який колектив: згуртований чи ні?

2. Гра «БП!»

Мета: з'ясування рівня згуртованості групи/колективу. Вся група сидить колом. Ведучий із зав'язаними очима ходить всередині кола, періодично сідаючи до учасника на коліна. Його завдання – вгадати, до кого він сів. Обмацувати забороняється. Сидячий повинен сказати «БП» не своїм голосом, щоб його не впізнали. Якщо ведучий впізнав, то міняються ролями. В ході цього тренінгу педагог дізнається про згуртованість колективу.

3. Гра «Минуле, сьогодні і майбутнє».

На стілець сідає доброволець. Щоб його було видно іншим, решта деякий час спостерігає за ним, розглядає його, вдивляється, вивчає. Потім діляться враженнями, які викликав учасник.

1. Якою ця людина була в ранньому дитинстві?
2. Якими пестливими і зменшувальними іменами називали його мама і близькі?
3. Як його дражнили в школі, якими рисами характеру він вирізнявся? Гравець не вступає в розмову. Він слухає і подумки відзначає для себе збіг, точні або неточні здогадки, переживання, емоції.

4. Який учасник гри в сім'ї, в колективі?

5. Яким буде через 10 років, через 20 років. Чого досягне?

Підсумок: слово надається людині, яка сиділа на гарячому місці. Вона коментує висловлювання інших.

Групова дискусія «Капелюх».

Мета: професійний саморозвиток.

Учасники розбиваються на 4 підгрупи. Представник кожної групи вибирає жеребпапірець, на якому вписаний «колір

капелюха». Коли кольори розподілені, дається завдання: кожній підгрупі підготувати відгук про минулий семінар, виходячи з наступних значень кольорів.

Зелений капелюх. Охарактеризувати семінар з позиції розуму. Які знання і вміння дав тренінг, що представляється найбільш корисним, а що не дуже? Де і як можна використовувати отримані знання та вміння?

Червоний капелюх. Описати тренінг з позиції емоцій і почуттів, які викликали позитивні переживання, а які – негативні? Які моменти семінару були найяскравішими в емоційному плані?

Чорний капелюх. Дати негативний зворотний зв'язок: зазначити, що не сподобалося, виявилось неприємним, нудним або марним, що слід було б зробити поіншому.

Білий капелюх. Дати позитивний зворотний зв'язок: зазначити, що сподобалося на семінарі, що вдалося, було корисним, в чому учасники бачать основні досягнення для себе. Дається 5 – 10 хвилин на обговорення і підготовку. Коротко розповісти про минулий семінар з позиції кольору. Дискусія завершується особистісною рефлексією.

АВТОТРЕНІНГОВІ ВПРАВИ НА РОЗВИТОК РОЗКУТОСТІ В СПІЛКУВАННІ

Уявлення про власну розкутість може розвинутися в свідомості саме по собі, без вольових зусиль. Але в більшості випадків – це доволі тривалий процес, який не гарантує усунення певних рецидивів чи викривлень. Тому краще, коли людина здійснює цей процес цілеспрямовано й послідовно з допомогою автотренінгу.

Вітання. Коли ми вітаємося у звичному колі близьких, друзів, однокурсників, ми не відчуваємо закомплексованості. Робимо це невимушено, з посмішкою. Іноді й глузливо. Жодних проблем. Але ось ми входимо до великої зали, де зібралися викладачі й студенти факультету, близько сорока осіб, всі стоять групами, а ви увійшли і... Так само звично й голосно, впевненим тоном вітаєтеся? Або ж навпаки, тихо привіталися і тихенько, швидким дрібним кроком ідете до якоїсь групки або стаєте десь у куточок? Це невелика закомплексованість, але з неї треба почати.

Увійдіть у порожню кімнату, уявіть, що вона заповнена людьми, які уважно на вас дивляться. Ви голосно, життєрадісно, посміхаючись, кажете «Добрий день усім». Тренінгове завдання варто вимовити в групі з експертними оцінками. Так – Ні З «так» ви, звісно, справляєтеся. Навіть задоволені, коли допомагаєте людям. А сказати «ні» якось важче, язик не повертається відмовити. Боїтеся відмовою образити когось із близьких. Навіть незнайомим сказати «ні» важко. А комусь із керівництва? Є страх: сьогодні я скажу «ні», а завтра мені скажуть. І страждаєте від внутрішнього конфлікту. Як перебороти? Є афоризм: є десятки способів сказати «так» і один сказати «ні». Пробуємо. - тверде «ні»: жорстко, безповоротно і навіть трохи грубувато. Ви навіть обурені, чому до вас звернулися з таким проханням. У більшості випадків партнер не очікує такої категоричності і відступає. Але є й такі, які нахабно кажуть: ти що, ти мені відмовляєш? Давай поговоримо. Якщо особа піддається на вмовляння й відступить, це поразка. Таких умовлянь буде більше, а віра у вашу категоричність похитнеться. - м'яке «ні»: Вибач, будь ласка, але я не зможу виконати твоє прохання». Слухай, я просто не зможу це зробити, навіть якщо ти образишся». Ти, звісно, образишся, але в мене з твоїм проханням нічого не вийде. І відразу пояснить, чому, бо вас все одно про це спитають. Вагомий аргумент не викличе жодних образ, навіть якщо ви трохи злукавили. Але непереконливий аргумент або брехливий навпаки, викличе більшу образу, ніж жорстке «ні». - відкладене «ні»: Будь ласка, вибач, бо я не готова до твого прохання. Можливо через два – три дні». Не ображайся, але для такого рішення треба почекати кращої ситуації. Але коли спливили три дні, прохання відновлюється. Можна ще відкласти один раз. Можливо ситуація самоо по собі вирішиться. Але якщо відкладання продовжаться, то партнер, звісно, образиться.

Висновок: *важливо досягти абсолютно вільного володіння формами відмови і застосовувати їх відповідно до ситуації.*

МОДЕЛЬ ПРОФЕСІЙНО-КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ВЧИТЕЛЯ (КОМПОНЕНТИ)

1. Професійний. Вміщує знання особливостей професійно спрямованого, тобто дидактичного мовлення вчителя, знання основ організації педагогічного спілкування з учнями, знання навчальних дисциплін і методик їх викладання, володіння методами та формами самоосвіти, самовиховання, самовдосконалення, саморозвитку.

2. Психологічний. Це здатність орієнтуватися в індивідуальних особливостях учня в умовах конкретної діяльності: знання психологічних прийомів залучення та утримання уваги учнів у процесі комунікації, знання умов організації спілкування, яке сприяє розкриттю особистості кожного учня, вільному виявленню ними емоцій, що в свою чергу стимулює творчість учнів.

3. Риторичний: - мовленнєва культура (правильне та доброзичливе мовлення); - культура мови; - культура мовлення.

МОДЕЛЬ МОВЛЕННЄВОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ (ЯКОСТІ)

1. Правильність мовлення, що відповідає нормам сучасної літературної мови й відповідним комунікативним ознакам: змістовності, логічності, доступності, точності, доцільності, чіткості.

2. Лексичне різноманіття мовлення, що відповідає цілям та завданням педагогічної взаємодії.

3. Педагогічна доцільність мовлення, тобто точність, переконливість, спонукальність.

4. Технічність мовлення: інтонація, мелодійність, ритм, темп, оптимальні для кожної конкретної ситуації спілкування. Правила мовленнєвої поведінки у побуті регламентуються такими рекомендаціями: "вітай", "втішай", "не хвалися", "будь добрим", "будь лагідним", "не пам'ятай зла", "будь доброзичливим".

МОДЕЛЬ РИТОРИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ (КОМПОНЕНТИ)

1. Мотиваційно-ціннісний компонент: ставлення до риторичної діяльності, сформованість риторичних цінностей, переконань (про суспільну необхідність й особистісну значущість риторичних компетенцій, повагу до слухача, правдивість мовлення, спрямованість мовлення на добро, толерантність тощо), усвідомлення необхідності риторичної самоосвіти, самовдосконалення.

2. Інтелектуально-творчий компонент: риторичні знання (закопи риторики, правила публічного виступу, портрет аудиторії), необхідні якості мислення (критичності, креативності, швидкості, логічності, асоціативності, рефлексії), авторська самостійність у створенні текстів, глибина змісту.

3. Мовно-стилістичний компонент: знання й дотримання норм літературної мови, багатство активного словника, використання риторичних засобів виразності (паузи, метафори, порівняння, епітети), стилістично виправдане оформлення мовлення (за складністю, за обсягом тощо).

4. Психолого-педагогічний компонент: впевненість у собі, почуття задоволення від риторичної творчості, відкритість, адекватна самооцінка; усвідомлення мовлення як вчинку, як місії; активне самовиховання через усвідомлення «права на слово»; діалогічність (суб'єкт-суб'єктність); фасилітативність.

5. Виконавсько-артистичний компонент: наявність невербальних проявів комунікації, виразність жестів, інтонації, логічних наголосів; гармонійна взаємодія з аудиторією, артистизм, органічність.

ПРАВИЛА ГРАМОТНОЇ ПОВЕДІНКИ У СПІЛКУВАННІ

1. Спочатку зроби партнера своїм другом, а тоді звертайся до найтоншої сторони його особистості. (Позитивне ставлення).

2. Постав себе на місце партнера і зрозумієш, як діяти. («Ви» підхід).

3. Веди себе так, щоб не обманути людські сподівання. (Трансакція).

4. Керуй і своїми і чужими емоціями, не давай їм розгулятися. (Почуття).

5. Вирішуй конструктивно. (Проблеми – люди).

6. Відводь від опозиційної війни до спільних інтересів. В інтересах шукай єдність, а не відмінності. (Інтереси).

7. Переконують не тиском, а аргументами й контраргументами.

8. Бери відповідальність на себе. (Капкан відповідальності).

9. Шукай альтернативні рішення. (Варіативність). Чим їх більше, тим вища вірогідність якісного розв'язання конфлікту і суперечностей.

10. Стеж за мімікою, «мовою» тіла партнера. Підлаштовуйся під нього, відображаючи його стан. (Невербальні засоби спілкування).

11. Демонструй зворотний зв'язок у контактах, не оцінюючи особистість партнера, а відображаючи свої почуття. Оцінюй обставини, а не людей. (Зворотний зв'язок).

12. Не піддавайся ілюзії розуміння. Уточнюй зміст мовлення. Переводь неякісну інформацію в якісну з допомогою запитань. (Розуміння).

13. На початку спілкування точно визнач, чого ти хочеш. Чітко формулюй мету очікуваного результату. (Результат).

14. Виключай суб'єктивність у своїх оцінках і доказах. Шукай об'єктивні чинники для погодження. Пропонуй тільки те, що приймає партнер. (Суб'єктивність).

15. Будь терплячим до людей і суперечностей життя. Сам аналізуй свої (-) і (+). Пам'ятай, що немає абсолютно позитивних чи абсолютно негативних рішень. Суперечки – це норма життя. (Терплячість).

ЗАПОВІДІ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

1. Педагогічний процес ґрунтується на стосунках з учнями. Саме стосунки є первинними в педагогічній взаємодії. Вони непомітно, але дуже суттєво впливають на педагогічний процес у цілому. За конспектом уроку завжди ховається складне полотно взаємостосунків.

2. В організації педагогічного спілкування не можна керуватися тільки педагогічними цілями, хоча вони, звісно, складають основу педагогічної діяльності. Такий підхід приводить до того, що вчитель прагне до спілкування: це необхідно для реалізації навчальної мети, це впливає з програми, з плану... Педагогічні клопоти відносно учня відсуваються на останній план. Тоді заради кого й чого реалізуються педагогічні цілі? Поміркуйте над відповіддю Волкова І.П.: «Створюється враження, що ми, дорослі, педагоги, примушуємо дітей робити в основному те, що нам хочеться, а те, чого їм хочеться, часом випадає із зон нашої педагогічної уяви».

3. Спрямувати спілкування на конкретного учня чи групу, тобто враховувати індивідуально-типологічні особливості розвитку учня, його позицію в класі, систему міжособистісних стосунків. Відповідно до цього вибирати швидкість мовлення, послідовність ідей, їх поєднання і логіку. Помилка: побудова спілкування за моделлю «Я – Вчитель, вони – учні». Це функціоналізм, який неефективний у педагогічному спілкуванні.

4. Педагогічне спілкування не можна обмежувати тільки однією функцією – інформативною.

5. Не будуйте стосунки «зверху – вниз». Диплом учителя автоматично не дає права бути ведучим у взаємостосунках з дітьми. Це право слід завоювати. Ваша реальна позиція в учнівському колективі визначається не стільки вашим офіційним статусом, скільки вашою особистістю.

6. Навчіться бачити себе збоку очима учнів.

7. Умійте слухати дітей. Слід вислухати до кінця, навіть тоді, коли учень помиляється і у вас мало часу.

8. Намагайтеся відчувати настрої учня, найменші зміни в мікрокліматі класу, психологічна ситуація спілкування в класі – явище динамічне, тобто змінне.

9. У процесі спілкування можуть виникати конфлікти. Пам'ятайте: - конфлікт може бути результатом вашої власної педагогічної неграмотності і його слід терміново нейтралізувати; - конфлікт може бути результатом зіткнення вимог, установок, ціннісних орієнтацій, звичок і навичок. У такому випадку слід проаналізувати причини конфлікту; - пам'ятайте: учитель не має професійного права ображатися на дитину.

10. Якщо в процесі спілкування виникає потреба в дискусії, постарайтесь не образити опонентів, а послідовно переконайте їх у неправильності поглядів, помилковості суджень. Неправильність поглядів слід доказувати, не торкаючись недоліків характеру учня: «Ти вважаєш неправильно, тому що ...», а не так: «Який ти впертий, нудний і т. д. Я глибоко розчарований твоєю поведінкою. Ти ведеш себе жахливо. Мені соромно за тебе. Яка жахлива поведінка».

11. Будьте ініціативні: - уміти швидко та енергійно організувати психологічний контакт з дітьми; - цілеспрямовано керувати міжособистісною взаємодією; - викликати зворотню потребу у взаємодії; - використовувати різні форми міжособистісної взаємодії.

12. Враховувати психологічні особливості дівчаток: вони більш емоційні, вразливі, глибоко реагують на безтактність, гостро переживають зневажливе ставлення, але, на відміну від хлопців, більш успішно маскують своє реальне ставлення до педагогів. Дівчатка негативно реагують на пряму педагогічну дію, тому краще діяти опосередковано.

13. Уникайте штампів педагогічного спілкування, зокрема тих, які наслідуються від попередніх поколінь педагогів і називаються «професійними деструкціями» на кшталт: Скільки разів вам повторювати. Я стільки часу витратила на підготовку, а ви байдужі.

14. Старайтесь переборювати негативні установки по відношенню до окремих учнів.

15. Пам'ятайте, що гола критика поведінки, знань, способу життя учня безрезультатна. Вона не має творчого, конструктивного, перетворювального начала і не передає учневі наше позитивне ставлення до нього. Така критика ставить автоматично учня в позицію «оборони» і часто призводить до

заниження самооцінки. Елемент критики не повинен бути домінувальним, інакше втрачається прихильність, без якої взагалі не може йти мова про результативне виховання.

16. Частіше посміхайтесь дітям. Посмішка – засіб сприятливого психологічного настрою, викликає бажання спілкуватися, працювати. Діти часто пов'язують емоційний тонус з предметом, який ви викладаєте, і це може спричинити виникнення негативних психологічних установок.

17. Частіше вживайте слова заохочення, схвалення: молодець. Добре придумано, вдале рішення. Є велика різниця між оцінками: «Правильно, Іванов» і «Молодець, Володя».

18. Відходьте від стереотипів.

19. Аналізуйте невдалі, з вашої точки зору, ситуації спілкування.

20. Стежте за власним мовленням, бо воно – відображення вашої особистості; не вживайте вульгаризмів, не повторюйте мовленнєві помилки учнів: слова-паразити (ну, так сказати, це як би); темп мовлення, інтонація, окрики.

21. Думайте над побудовою стосунків з важкими учнями. Пам'ятайте, що: - важкий учень є результатом психологічної чи педагогічної занедбаності дорослих (батьків, педагогів), можливої фізіологічної патології; - він знаходиться під впливом негативних стереотипів, що сформовані іншими вчителями, батьками, однокласниками; - до нього слід підходити з оптимістичною гіпотезою, з довірою, умінням показати, що розумієш складність його життя, його внутрішній стан; - не можна нав'язувати механічно певну позицію, слід виходити на неї через зміну ставлення до неї; - необхідно змінити систему взаємодії учня з негативним оточенням і налагодити його контактування з колективом класу; - розмовляти з дитиною не тільки на офіційному, але й на міжособистісному рівні. Ці заповіді – не догма, а керівництво до дії. Основне тут – людський чинник, як і в усьому педагогічному процесі. Будьте вчителем за покликанням.

Тест «Психологічний портрет педагога»

Інструкція. Цей тест допоможе вам визначити свій стиль викладання й довідатись про деякі особливості своєї нервової системи. Відповідаючи на запитання, не забувайте, що неправильних відповідей бути не може - можуть бути тільки нещирі. Із запропонованих трьох варіантів відповіді вибирайте той, котрий точніше за все відбиває ваші думки, почуття, реакції, і відзначайте у відповідній клітинці хрестиком або іншим значком. Результати тестування будуть відомі тільки вам, тому що обробка тесту буде робитись вами самостійно.

1. У вихованні найважливіше за все:

- 1) оточити дитину теплотою й турботою;
- 2) сформувати поважне ставлення до старшого;
- 3) виробити в неї визначені погляди й уміння.

2. Якщо хтось у класі відволікається, мене це дратує настільки, що я не можу вести урок:

- 1) так;
- 2) у залежності від настрою;
- 3) ні.

3. Коли учень на уроці викладає факти, мені не відомі, я відчуваю:

- 1) інтерес;
- 2) зніяковілість;
- 3) роздратування.

4. Якщо клас не приведений у порядок, то:

- 1) я не можу розпочати урок;
- 2) я не звертаю на це уваги;
- 3) моя реакція залежить від ситуації.

5. Коли я поводжусь несправедливо з учнем, то:

- 1) мені важко визнати це;
- 2) я можу визнати свою неправоту;
- 3) таких випадків не було.

6. Для мене важливіше за все:

- 1) стосунки з учнями;
- 2) стосунки з колегами;
- 3) не знаю.

7. Деякі учні викликають у мене роздратування, що буває важко приховати:

- 1) часто;
- 2) іноді;
- 3) ніколи.

8. Присутність на уроці сторонніх:

- 1) надихає мене;
- 2) ніяк не відбивається на моїй роботі;
- 3) вибиває мене з колії.

9. Я вважаю своїм обов'язком зробити зауваження школяру, якщо він порушує порядок у громадському місці:

- 1) звичайно;
- 2) ні;
- 3) у залежності від ситуації.

10. Я з однаковою теплотою ставлюсь до всіх своїх учнів:

- 1) не впевнений;
- 2) ні;
- 3) так.

11. Під час зміни я волю спілкуватися:

- 1) з учнями;
- 2) з колегами;
- 3) краще побути на самоті.

12. Я майже завжди йду на урок у піднесеному настрої:

- 1) ні;
- 2) не завжди;
- 3) так.

13. У мене є такі якості, за якими я перевершую інших;

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) не впевнений.

14. Я волю працювати під керівництвом людини, яка:

- 1) дає чіткі вказівки;
- 2) не втручається в мою роботу;
- 3) пропонує простір для творчості.

15. Мені доводилось висловлювати судження про речі, в яких я погано розбираюсь:

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) не пам'ятаю.

16. Випадкові зустрічі з учнями за межами школи:

- 1) дають мені задоволення;
- 2) викликають у мене почуття незручності;
- 3) не викликають у мене особливих емоцій.

17. Буває, що без явних причин я почуваю себе щасливим чи нещасливим:

- 1) часто;
- 2) зрідка;
- 3) ніколи.

18. Зауваження з боку колег та адміністрації:

- 1) мене мало хвилюють;
- 2) іноді зачіпають мене;
- 3) часто зачіпають мене.

19. Під час уроку я дотримуюсь наміченого плану:

- 1) завжди;
- 2) віддаю перевагу імпровізації;
- 3) залежить від ситуації.

20. Мені траплялось негативно відзиватись про своїх колег:

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) не пам'ятаю.

21. З думкою, що кожного учня треба приймати таким, який він є:

- 1) я згодний;
- 2) не згодний;
- 3) щось у цьому є.

22. Мені не вистачає теплоти та підтримки з боку близьких і колег:

- 1) так;
- 2) іноді;
- 3) ні.

23. Думка про майбутню зустріч з учнями та колегами:

- 1) дає мені задоволення;
- 2) особливих емоцій не викликає;
- 3) мені в тягар.

24. Коли я бачу, що учень поводитьсь зухвало стосовно мене, то:

- 1) я відплачу йому тією же монетою;
- 2) ігнорую цей факт;
- 3) волю з'ясувати стосунки.

25. Я сумлінно готуюсь до уроків:

- 1) зазвичай;
- 2) завжди;
- 3) іноді.

26. У роботі для змінюючи важливіше за все:

- 1) прихильність учнів;
- 2) визнання колег;
- 3) відчуття власної необхідності.

27. Успіх уроку залежить від мого фізичного та психологічного стану:

- 1) часто;
- 2) іноді;
- 3) не залежить.

28. У дружньому ставленні з боку колег:

- 1) я не сумніваюсь;
- 2) упевненості немає;
- 3) важко відповісти.

29. Якщо учень висловлює точку зору, яку я не можу прийняти, то:

- 1) я намагаюсь виправити його та пояснити йому його помилку;
- 2) переводжу розмову на іншу тему;
- 3) намагаюся зрозуміти його точку зору.

30. Я спізнююсь на роботу:

- 1) регулярно;
- 2) зрідка;
- 3) ніколи не спізнююсь.

31. Якщо при мені незаслужено карають учня, то:

- 1) я відразу заступаюся за нього;
- 2) один на один зроблю зауваження колезі;
- 3) вважаю некоректним втручатись.

32. Робота дається мені ціною великої напруги:

- 1) зазвичай;
- 2) іноді;
- 3) зрідка.

33. У своєму професіоналізмі:

- 1) у мене немає сумнівів;
- 2) є сумніви;
- 3) не доводилося замислюватись.

34. По-моєму, у шкільному колективі важливіше за все:

- 1) трудова дисципліна;
- 2) відсутність конфліктів;
- 3) можливість працювати творчо.

35. Я відкладаю на завтра те, що необхідно зробити сьогодні:

- 1) часто;
- 2) іноді;
- 3) ніколи.

36. Із висловленням «Я нічому не можу навчити цього учня, тому що він мене не любить»:

- 1) згодний цілком;
- 2) не згодний;
- 3) щось у цьому є.

37. Думки про роботу заважають мені заснути:

- 1) часто;
- 2) зрідка;
- 3) ніколи не заважають.

38. На зборах і педрадах я виступаю із хвилюючих мене питань:

- 1) часто;
- 2) іноді;
- 3) волію слухати інших.

39. Я вважаю, що вчитель може підвищити голос на учня:

- 1) якщо учень цього заслуговує;
- 2) важко відповісти;
- 3) це неприпустимо.

40. Правильний вихід із конфліктної ситуації я знаходжу:

- 1) не завжди;
- 2) не знаю;
- 3) завжди.

41. Під час канікул я відчуваю потребу у спілкуванні з учнями:

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) іноді.

42. Я знаходжу в собі досить сил, щоби справитися з труднощами:

- 1) зрідка;
- 2) зазвичай;
- 3) завжди.

43. Мені доводилось виконувати накази людей, не цілком компетентних:

- 1) так;
- 2) не пам'ятаю;
- 3) ні.

44. Непередбачені ситуації на уроках:

- 1) тільки заважають навчальному процесу;
- 2) краще ігнорувати;
- 3) можна ефективно використовувати.

45. Мені траплялось бути не зовсім щирим з людьми:

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) не пам'ятаю.

46. У конфлікті між учителем та учнем я в душі обираю сторону:

- 1) учня;
- 2) учителя;
- 3) зберігаю нейтралітет.

47. На початку чи наприкінці навчального року в мене проблеми зі здоров'ям:

- 1) як правило;
- 2) не обов'язково;
- 3) проблем зі здоров'ям немає.

48. Мої учні ставляться до мене із симпатією:

- 1) так;
- 2) не всі;
- 3) не знаю.

49. Вимоги начальства не викликають у мене протесту, навіть коли здаються не цілком обґрунтованими:

- 1) не викликають;
- 2) не знаю;
- 3) викликають.

50. Відповіді на деякі запитання викликали в мене ускладнення:

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) не пам'ятаю.

Обробка результатів: підрахуйте суму балів у кожному рядку й запишіть цифри, що вийшли, у вільних клітинках.

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ТЕСТУ

1. Пріоритетні цінності вчителя

1.1. Якщо у ваших відповідях переважає перший варіант (перший рядок), то вам близькі інтереси учнів, їхні проблеми, спілкування з ними для вас не «виробнича необхідність» і не спосіб самоствердження, а духовна потреба. Учні безпомилково відчують учителя, готового відстоювати їхні інтереси, і платять йому довірою й любов'ю. На ваших уроках вони, імовірно, почувають себе в безпеці та комфорті. Сприятлива емоційна обстановка дає можливість творчо плідно працювати, зберігає ваше здоров'я та здоров'я ваших учнів.

1.2. Якщо у ваших відповідях переважає другий варіант (другий рядок), то в нелегкій роботі вчителя вам важлива підтримка колег, їхнє визнання. Для вас особливе значення має їхня думка. У свою чергу, колеги цінують вас не тільки як професіонала, а й як союзника, який може зрозуміти їхні проблеми та підтримати. Однак діти в не меншому ступені мають потребу у вашій увазі, співчутті та підтримці. Можливо, що діти не бачать у

вас союзника, а ваші стосунки у кращому випадку не мають особистісного забарвлення, а в гіршому - пронизані почуттям недовіри та відчуження, що ускладнює співробітництво у процесі навчання й виховання.

1.3. Якщо у ваших відповідях переважає третій варіант (третій рядок), то школа для вас «єдине світло у віконці». Можливо, коло ваших інтересів не вичерпується шкільними проблемами, є й інші можливості самореалізації. Ви дбайливо ставитесь до своїх проблем і переживань, розраховуючи на свої сили, шукаючи опору в собі й поза школою. Або ви настільки самодостатні, що можете не залежати від думки колег та учнів, або робота віднімає у вас стільки психічних сил, що багато що стало для вас байдужим.

2. Психоемоційний стан

2.1. Якщо у ваших відповідях переважає перший варіант, то, очевидно, робота з учнями віднімає у вас багато фізичних і психічних сил. Ви часто відчуваєте тривогу, безсилля, роздратування від неможливості змінити ситуацію. Можливо, ви маєте завищені вимоги до себе та оточуючих, зміна свого ставлення до виникаючих ситуацій дозволила б вам уникнути стресів, характерних для роботи вчителя, та поліпшити свій психоемоційний стан. Щоби спілкування з дітьми та колегами доставляло вам радість, необхідно шукати шляхів досягнення гармонії із собою та світом, ресурси людської психіки безмежні, і у ваших силах знайти необхідні для вас засоби та способи саморегуляції, що допоможуть вам досягти благополучного психоемоційного стану.

2.2. Якщо у ваших відповідях переважає другий варіант, то завдяки підвищеній чутливості вашої нервової системи ви здатні сприймати стан іншої людини, співчувати їй. Ваш настрій може залежати від зовнішніх факторів. Неблагополучний збіг обставин може вибити вас із колії. У такому стані ви можете виявляти дратівливість, відчувати тривогу та безсилля, що негативно впливає на ефективність вашої роботи. Не завжди у ваших силах змінити неблагополучний збіг обставин, але керувати своїми емоціями можна і треба вчитись.

2.3. Якщо у ваших відповідях переважає третій варіант, то ваш благополучний психоемоційний стан визначає

ефективність вашої роботи. Ви не втрачаєте самовладання в екстремальних ситуаціях, здатні приймати вірні рішення при найвищій відповідальності за їх наслідки, ваша емоційна стабільність, передбачуваність і працездатність благотворно впливають на психологічний клімат у навчальному закладі, якщо тільки за зовнішнім благополуччям і незворушністю не криються інші проблеми.

3. Самооцінка

3.1. Якщо у ваших відповідях переважає перший варіант, то вам властиве позитивне самосприйняття. Ви відрізняєтеся творчим недогматичним мисленням, здатні створювати на уроці атмосферу живого спілкування, вступаючи з учнями в тісні контакти та оказуючи їм психологічну підтримку. Ви сприймаєте учня як особистість, яка має достоїнства. Завдяки цьому стає можливим емоційний розвиток школярів, а їхні уявлення про себе набувають реалістичний характер. Ваша поведінка відрізняється спонтанністю, творчим підходом і демократизмом.

3.2. Якщо у ваших відповідях переважає другий варіант, то ваша самооцінка хитлива, вона істотно залежить від зовнішніх обставин, від настрою, від думки інших. Позитивна оцінка вашої праці й позитивний настрій сприяють творчому зльоту: у вас «виростають крила». Ви вільні, упевнені в собі, здатні впливати на дітей, формуючи в них позитивну особистісну орієнтацію. Зниження самооцінки (у «смузі невдач») негативно впливає на ефективність взаємодії з оточуючими, ускладнюючи рішення професійних і життєвих проблем.

3.3. Якщо у ваших відповідях переважає третій варіант, то вам не завжди легко вступати у вільне спілкування з іншими. Вам властиво принижувати значення своєї особистості. У більшості випадків це супроводжується установкою на негативне сприйняття оточуючих. Це заважає діяти спонтанно, упевнено, створювати сприятливу, творчу атмосферу на уроці. Почуваючи себе у класі впевнено, не відчуваючи необхідності вдаватись до психологічного захисту, ви легко приймете визначену обмеженість власних можливостей, а також обмеженість можливостей учня.

4. Стиль викладання

4.1. Якщо у ваших відповідях переважає перший варіант, то, можливо, ви є лідером у колективі і маєте репутацію «сильного педагога». Учень для вас - об'єкт впливу, а не рівноправний партнер. Ви самі приймаєте рішення, установлюєте твердий контроль виконання пропонованих вимог, часто використовуєте свої права без урахування ситуації та думки учнів. Наявність авторитарних тенденцій у вашому стилі викладання не сприяє взаєморозумінню та творчій атмосфері уроку. Учні нерідко втрачають активність, самостійність, їхня самооцінка падає, нерідко призводячи до агресивності як форми психологічного захисту.

4.2. Якщо у ваших відповідях переважає другий варіант, то вам близька позиція миротворця. Як правило, ви намагаєтесь уникати психологічної напруги, що супроводжується конфліктами. Ви нерідко відчуваєте провину та звалюєте на себе чужу роботу, організацію та контроль діяльності учнів здійснюєте без системи, виявляючи нерішучість і коливання. Ліберальний стиль не сприяє розвитку в учнів поваги до вчителя, продуктивності в роботі та почуття відповідальності. Ви йдете на великі жертви, але у вас ростуть відчуття незадоволеності роботою, тривога, страх і непевність.

4.3. Якщо у ваших відповідях переважає третій варіант, то для вас учень - рівноправний партнер, ви залучаєте учнів до прийняття рішень, прислухаєтесь до їхньої думки, заохочуєте самостійність суджень, ураховуєте не тільки успішність, а й особисті якості учнів.

Основні методи впливу: порада, прохання, спонукання до дії. Для вас характерні задоволеність своєю професією, високий ступінь прийняття себе й інших, гнучкість у виборі способів регулювання, відкритість у спілкуванні з учнями та колегами, добрий психоемоційний стан, що передається вихованцям, сприяючи ефективності навчання.

Вірогідність відповідей

Перевага 1-2-го варіантів свідчить про високий ступінь вашої ширості та здатності об'єктивно оцінювати себе.

Перевага відповідей третього варіанта свідчить про вашу залежність від соціально схвалюваних норм.

ДІАГНОСТИКА ЗАГАЛЬНОГО РІВНЯ КОМУНІКАБЕЛЬНОСТІ (ЗА В.Ф. РЯХОВСЬКИМ)

Інструкція. За кожну відповідь «так» нараховується 2 бали, «ніколи» – 1 бал, «ні» – 0 балів. *Опитувальник*

1. Ви очікуєте буденну ділову зустріч. Чи вибиває це вас із звичної колії?

2. Чи не відкладаєте ви візит до лікаря аж доти, доки вже зовсім не сила терпіти?

3. Чи не викликає у вас невдоволення або збентеження доручення виступати з доповіддю чи повідомленням у зв'язку із якоюсь нагодою?

4. Ви маєте нагоду поїхати у відрядження до міста, де ніколи ще не були. Чи прикладате ви максимум зусиль для того, щоб уникнути цієї поїздки?

5. Чи любите ви ділитися своїми переживаннями з іншими?

6. Чи дратує вас прохання незнайомої людини (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь запитання тощо)?

7. Чи вірите ви в існування проблеми «батьків і дітей» та в те, що людям різних поколінь важко зрозуміти один одного?

8. Чи не посоромитесь ви нагадати знайомому, що він забув повернути 10 гривень, що їх ви позичили йому кілька місяців тому?

9. У кафе вам подали недоброякісну страву. Чи змовчите ви, лише невдоволено відсунувши тарілку?

10. У ситуації один на один з незнайомою людиною ви не роз-почнете бесіду самі і вам не сподобається, якщо першою заговорить вона. Чи це так?

11. Вас жахає будь-яка довга черга (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру тощо). Вам легше відмовитися від свого наміру, ніж стати «у хвіст» і нудитися в очікуванні?

12. Чи боїтеся ви брати участь у залагодженні конфліктної си-туації?

13. У вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури, ніяких «чужих» думок з цього приводу ви не приймаєте. Це так?

14. Почувши десь у неофіційній ситуації явно помилкову точку зору з добре відомого вам питання, ви, скоріше за все, промовчите?

15. Чи викликає у вас невдоволення прохання знайомих допомогти розібратися у якійсь проблемі чи навчальній темі? 16. Вам легше формулювати свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій формі, ніж в усній?

Обробка даних. Знайдіть загальну суму балів, яку ви набрали, відповідаючи на запитання тесту.

Інтерпретація результатів.

30-32 очка. Ви явно некоммунікбельні, і в цьому ваша біда, тому що страждаєте від цього більше ви самі. Але і близьким вам людям нелегко. На вас важко покластись у справі, що вимагає групових зусиль. Намагайтесь бути більш коммунікбельним, контролюйте себе.

25-29 очок. Ви замкнуті, неговірки, віддаєте перевагу самотності, тому у вас мало друзів. Нова робота та необхідність нових контактів якщо і не сповнюють вас панікою, то надовго виводять з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте незадоволені собою. Але й не обмежуйтесь тільки таким незадоволенням - у вашій владі переломити ці особливості характеру. Хіба не буває так, що при якій-небудь сильній захопленості ви відчуваєте раптом повну коммунікбельність? Варто тільки струснутись.

19-24 очка. У вас нормальна коммунікбельність. Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні з іншими, відстоюєте свою точку зору без запалу. Без неприємних переживань ідете на зустріч із новими людьми. У той же час не любите гучних компаній; екстравагантні витівки та багатослівність викликають у вас роздратування.

9-13 очок. Ви досить товариські (часом, можливо, навіть занадто, цікаві, говірки, любите висловлюватися з різних питань, що викликає роздратування оточуючих. Охоче знайомитесь з новими людьми. Любите бути в центрі уваги, нікому не відмовляєте у проханнях, хоча не завжди можете їх виконати. Буває, розлютитеся, але швидко відходите. Чого вам не вистачає, так це посидючості, терпіння й відваги при зіткненні із серйозними

проблемами. При бажанні, однак, ви можете себе примусити не відступати.

4-8 очок. Товариськість б'є з вас ключем, ви завжди в курсі всіх справ. Ви любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у вас мігрень і навіть нудьгу. Охоче берете слово з будь-якого питання, навіть якщо маєте про нього поверхневе уявлення. Усюди почуваетесь у своїй тарілці. Беретеся за будь-яку справу, хоча не завжди можете успішно довести її до кінця. Із цієї самої причини керівники та колеги ставляться до вас із деяким побоюванням і сумнівами. Замисліться над цими фактами.

3 очка й менше. Ваша комунікабельність має хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтесь у справи, що не мають до вас ніякого відношення. Беретеся судити про проблеми, в яких зовсім не компетентні. Вільно чи мимоволі ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів у вашому оточенні. Запальні, уразливі, нерідко буваєте необ'єктивні. Серйозна робота не для вас. Людям - і на роботі, і вдома, і взагалі всюди - важко з вами. Так, вам треба попрацювати над собою та своїм характером! Насамперед, виховуйте в собі терплячість і стриманість, шанобливо ставтесь до людей, нарешті, подумайте про своє здоров'я - такий стиль життя не проходить без наслідків.

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ (МОДИФІКОВАНИЙ ВАРІАНТ АНКЕТИ ЗА О.О. ЛЕОНТЬЄВИМ)

Інструкція. Експертам, які мають досвід спілкування з аудиторією, пропонується карта комунікативної діяльності. Кожен експерт, працюючи незалежно, оцінює ті чи інші дії педагога, користуючись запропонованими шкалами, після чого знаходиться узагальнена оцінка.

Карта комунікативної діяльності

Доброзичливість	7 6 5 4 3 2 1	Недоброзичливість
Зацікавленість	7 6 5 4 3 2 1	Байдужість
Заохочення		Придушення
ініціативи студентів	7 6 5 4 3 2 1	ініціативи
Відкритість (вільне	7 6 5 4 3 2 1	Закритість
виявлення почуттів,		(прагнення
відсутність «маски»)		триматися за
		соціальну роль,
		побоювання своїх
		недоліків, тривога за
		престиж)
Активність (увесь	7 6 5 4 3 2 1	Пасивність (не керує
час у спілкуванні,		процесом
тримає учнів у		спілкування, пускає
«тонусі»)		його на самоплив)
Гнучкість (легко	7 6 5 4 3 2 1	Жорсткість (не
схоплює і розв'язує		помічає змін у
виниклі проблеми,		настрої аудиторії,
конфлікти)		спрямований ніби
		сам на себе)
Диференційованість	7 6 5 4 3 2 1	Відсутність
(індивідуальний		диференційова-ності
підхід до учнів)		у спілкуванні (немає
		індивідуального
		підходу до учнів)

Обробка даних. Підраховується усереднена експертна оцінка. Діапазон цих оцінок може коливатися від 7 до 49 балів. На основі середньої оцінки експертів робиться висновок про ступінь комунікативної ефективності педагога.

Інтерпретація даних. Якщо усереднена оцінка коливається в межах **49 – 45 балів**, то комунікативна діяльність дуже інтенсивна і близька до моделі активної взаємодії. Педагог досяг вершин своєї майстерності, вільно володіє аудиторією. Як диригент прекрасно розподіляє свою увагу, усі засоби спілкування органічно вплетені у взаємодію з учнями. Неознайомленому може здатися, що зібралася компанія добре знайомих між собою людей для обговорення останніх подій. Однак при цьому всі зайняті загальною справою, заняття досягає поставленої мети.

44 – 35 балів – висока оцінка. Дружня, невимушена атмосфера панує в аудиторії. Всі учасники заняття зацікавлено спостерігають за педагогом або обговорюють поставлене питання. Активно висловлюються думки, пропонуються варіанти вирішення проблеми. Стихійність відсутня. Педагог коректно спрямовує хід заняття, не забуваючи віддати належне гумору і дотепності присутніх. Усяка вдала пропозиція відразу підхоплюється і захочується помірною похвалою. Заняття проходить продуктивно, в активній взаємодії сторін.

34 – 20 балів характеризують педагога як такого, хто цілком задовільно опанував засобами спілкування. Він легко встановлює контакт зі студентами, однак не всі знаходяться у полі його уваги. В імprovізованих дискусіях він спирається на більш активну частину присутніх, інші ж виступають частіше в ролі спостерігача. Заняття проходить жваво, однак не завжди досягає поставленої мети. Зміст заняття може мимоволі бути принесеним у жертву формі спілкування. Тут можливі прояви елементів моделей диференційованої уваги та негнучкого реагування.

19 – 11 балів – низька оцінка комунікативної діяльності. Має місце одностороння спрямованість навчально-виховного впливу з боку педагога. Незримі бар'єри спілкування заважають живим контактам сторін. Аудиторія пасивна, ініціатива пригноблюється домінуючою позицією педагога. Його стиль проявляється в авторитарній або неконтактній моделі спілкування.

При дуже низьких оцінках (**10 – 7 балів**) всяка взаємодія зі студентами відсутня. Спілкування розвивається за моделями диктаторського або гіпорексивного стилю. Воно деперсоналізоване, за своїм психологічним змістом анонімне і практично нічим не відрізняється від масової публічної лекції або виступу по радіо. Педагогічні функції обмежуються лише інформаційним боком.

ДІАГНОСТИКА ПОТРЕБИ У СПІЛКУВАННІ (ЗА Ю.Л. ОРЛОВИМ)

Інструкція. Відповідайте «так» або «ні» на наведені нижче твердження.

Опитувальник

1. Я дістаю задоволення від участі у різних заходах.
2. Я можу притамувати свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх друзів.
3. Мені приємно виявляти прихильність до когось.
4. Я більш зосереджений на здобутті впливу, аніж дружби.
5. Я відчуваю, що по відношенню до моїх друзів у мене більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюся про успіхи свого друга, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я опиняюся серед товаришів по роботі.
9. Мої товариші мені добре-таки набридли.
10. Коли я роблю погано роботу, присутність людей мене дратує.
11. Припертий до стіни, я кажу лише ту частину правди, яка, на мою думку, не шкодить моїм друзям чи знайомим.
12. У важкій ситуації я думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності у друзів викликають у мене такий стан, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати друзям, навіть якщо це завдасть мені клопотів.

15. Із поваги до товариша я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він не має рації.

16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, аніж оповідання про кохання.

17. Сцени насилля у кіно мені огидні.

18. У стані самотності відчуваю тривогу і напругу більше, ніж коли я знаходжуся серед людей.

19. Я вважаю, що основною радістю у житті є спілкування.

20. Мені шкода покинутих собак та кішок.

21. Я віддаю перевагу мати менше друзів, але більш близьких.

22. Я люблю бути серед друзів.

23. Я довго переживаю сварки з близькими.

24. У мене більше близьких людей, ніж у багатьох інших.

25. У мене більший потяг до досягнень, ніж до дружби.

26. Я більше довіряю власним інтуїції та поглядам на людей, ніж судженням про них інших людей.

27. Я надаю більшого значення матеріальному благополуччю та престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.

28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.

29. Стосовно мене люди часто невдячні.

30. Я люблю оповідання про безкорисливу дружбу та любов.

31. Заради друга я можу пожертвувати усім.

32. У дитинстві я входив до однієї «тісної» компанії.

33. Якби я був журналістом, мені подобалося б писати про дружбу.

Обробка та інтерпретація результатів.

За кожну відповідь, що відповідає ключеві, нараховується один бал. Ключ: Відповіді «так» на твердження 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 31, 32, 33. Відповіді «ні» на твердження 3, 4, 5, 6, 10, 15, 16, 25, 27, 29. Визначається загальна сума балів. Чим вище оцінка, тим більша потреба у спілкуванні.

ОСНОВНІ ПРАВИЛА ТАКТОВНОГО ВЕДЕННЯ БЕСІДИ

Рекомендують додержувати таких правил тактовного ведення бесіди:

1. Не треба розмовляти так голосно, щоб ваша бесіда привертала увагу навколишніх.

2. Під час розмови можна лише помірно жестикулювати, у жодному разі не слід гримасувати, злісно говорити й різко суперечити. Нетерпимістю до чужої думки характеризуються люди запальні чи психічно неврівноважені або ж просто некультурні.

3. Для розмови потрібно обирати теми, які становлять спільний інтерес, можуть зацікавити й вашого співрозмовника. Слід розмовляти не тільки про власні проблеми, а й про стан справ інших. Проте настійливо запитувати про чужі інтимні справи - нечемно.

4. У товаристві треба вміти підтримувати розмову, правильно висловлюючись, не вживаючи вульгарних виразів, не переобтяжуючи мову іноземною лексикою й абстрактним поняттям. Адже мудре прислів'я мовить: «Малі люди вживають великі слова, а великі люди - малі».

5. Ввічлива людина має відповідати на запитання чи розмовляти тією мовою, якою до неї звертаються (зрозуміло, якщо вона нею володіє). Однак у товаристві, де говорять однією мовою, нечемно розмовляти з кимось іншою.

6. Необхідно уважно вислуховувати співрозмовника, цікавитися його поглядами, симпатіями, проблемами. Нетактовно ігнорувати його запитання чи робити вигляд, що ви їх не розчули. Прислів'я мовить: «Хто не поважає інших, той не шанує себе».

7. Не слід перепиняти співрозмовника, терпляче вислуховуючи і те, що ви знаєте, і те, з чим ви, можливо, незгодні. Нечемно відразу ж розпочинати суперечку, обстоюючи власну позицію. Дослухавши до кінця аргументи свого співрозмовника, можна стримано й коректно заперечити: «На мою думку, це...»; «Я схильний думати, що...»; «Даруйте на слові, але...», - боронь Боже, вживати нетактовні форми відповіді опонентові: «Я краще знаю...»; «І зовсім це не так...». Бо через «так» і «ні» суперечка довго триває.

8. Розмовляючи, варто дивитися на свого співбесідника і стежити за його реакцією, щоб скорегувати свою мову в разі втрати слухачами інтересу до вашого повідомлення. Повернули до себе увагу можна завдяки логічності думки, переконливості аргументації, дотепності емоційності відповіді. Та не треба гарячкувати, поспішаючи залагодити справу, слід бути розважливим і приязним. Чемна людина, переконавшись у марності своїх зусиль зацікавити співрозмовника, припиняє розповідати.

9. Якщо зустрічаються колеги чи люди зі спільними професійними інтересами, зрозуміло, можлива розмова про роботу, але треба зважати на настрої навколишніх і їхнє бажання обговорювати виробничі проблеми.

10. Не можна нав'язувати товариству власні теми, навіть коли ви і господар. Ваш обов'язок - лише спрямувати бесіду, залучаючи до спільної розмови нових і занадто сором'язливих гостей. Нетактовно розхвалювати власну гостинність.

11. Не ввічливо без упину говорити про власні біди, обговорювати свої й чужі проблеми; про дітей та внуків варто розповідати без надмірної відвертості.

12. Коли до розмови приєднується новий учасник, він не повинен запитувати про її зміст. Його мають коротко проінформувати про основні моменти розмови. Та можуть ввічливо, але ухильно повідомити: «Говорили про роботу (родину)». Тактовна людина зрозуміє, що її присутність небажана. Якщо треба сказати щось важливе віч-на-віч, не шепчуться в кутках, а виходять туди, де співрозмовникам не заважатимуть.

13. Під час розмови маєте стримувати свої почуття, ні в якому разі не слід насміхатися з співрозмовника - це образа, яку він вам, напевне, ніколи не пробачить. Погрібно весь час стежити за своєю інтонацією, яка збагачує зміст сказаного, надає йому певного відтінку. Негречно таємниче на щось натякати або двозначно відповідати співрозмовникові. Адже який голос, такий і відголос.

14. Сварячи і ганячи співрозмовника за певний вчинок, слід уникати критичного оцінювання його особистості. Відтак, ліпше казати: «Ти негідно вчинив», а не «Ти негідник, бо...». У противному разі людина може образитись і вдатися до

психологічного захисту, що призведе до непорозумінь. Не сприяє взаєморозумінню та розвитку взаємин і характеристика себе з гіршого боку, ніж це є насправді (позаяк люди схильні вірити думці про себе). У кожному разі тактовність щодо інших емоційна стриманість щодо себе - не зашкодять справі.

15. Якщо розмова між співбесідниками має відбутися не на «нейтральній» території, неввічливим буде власнику цієї території зайняти крісло, позаяк він таким чином прагне надати своїй особистості її власним словам більшої вагомості. Адже відомо, коли очі співрозмовників знаходяться на одному рівні, то створюється враження рівності людей, психологічного комфорту. З цієї причини суддівська лава завжди розміщена на підвищенні.

16. Запорукою дотримання приписів етикету є самоконтроль. У ході розмови треба повсякчас пам'ятати про необхідність контролю за своїми жестами, позою, інтонацією, тоном. Край важливо володіти вмінням добирати слова відповідно до обставин і ставити чіткі запитання задля докладного з'ясування суті справи. До того ж не слід нехтувати добрим правилом: якщо немає наготові доречної відповіді на запитання співрозмовника – краще помовчати. Не можна уникати погляду свого співрозмовника, щоб у нього не склалося враження про нещирість намірів його партнера. Утім, не варто занадто себе контролювати, бо зникне природність і невимушеність поведінки у спілкуванні.

17. Під час розмови з іноземцем слід бути вкрай ввічливим, коректним, щоб через свою необізнаність чи байдужість до чужих приписів не завдати образи, оскільки різні народи мають свою специфічну систему мовної поведінки, власні правила, відмінні багато в чому від наших норм мовного етикету.

18. Нарешті, для досягнення взаєморозуміння співрозмовники мають досконало володіти не лише вмінням говорити, а й слухати одне одного. Вмінням слухати співрозмовник виражає власну волю - спонукає партнера розкритись, висловити думки, передати почуття, прагнення, наміри. І тоді виникає мить щирості, істинності, коли стають можливими співпраця.



Особливості педагогічного спілкування

В основі педагогічного спілкування лежить *суб'єкт-суб'єктний* принцип взаємодії

Суб'єкти педагогічного спілкування виступають з різних позицій:

- ♦ *учитель* організовує взаємодію;
- ♦ *учень*, сприймаючи дії вчителя, включається у взаємодію (таке спілкування дає змогу йому стати активним суб'єктом педагогічного процесу, реалізувати свої потенційні можливості)

Рис. 23. Особливості (специфіка) педагогічного спілкування

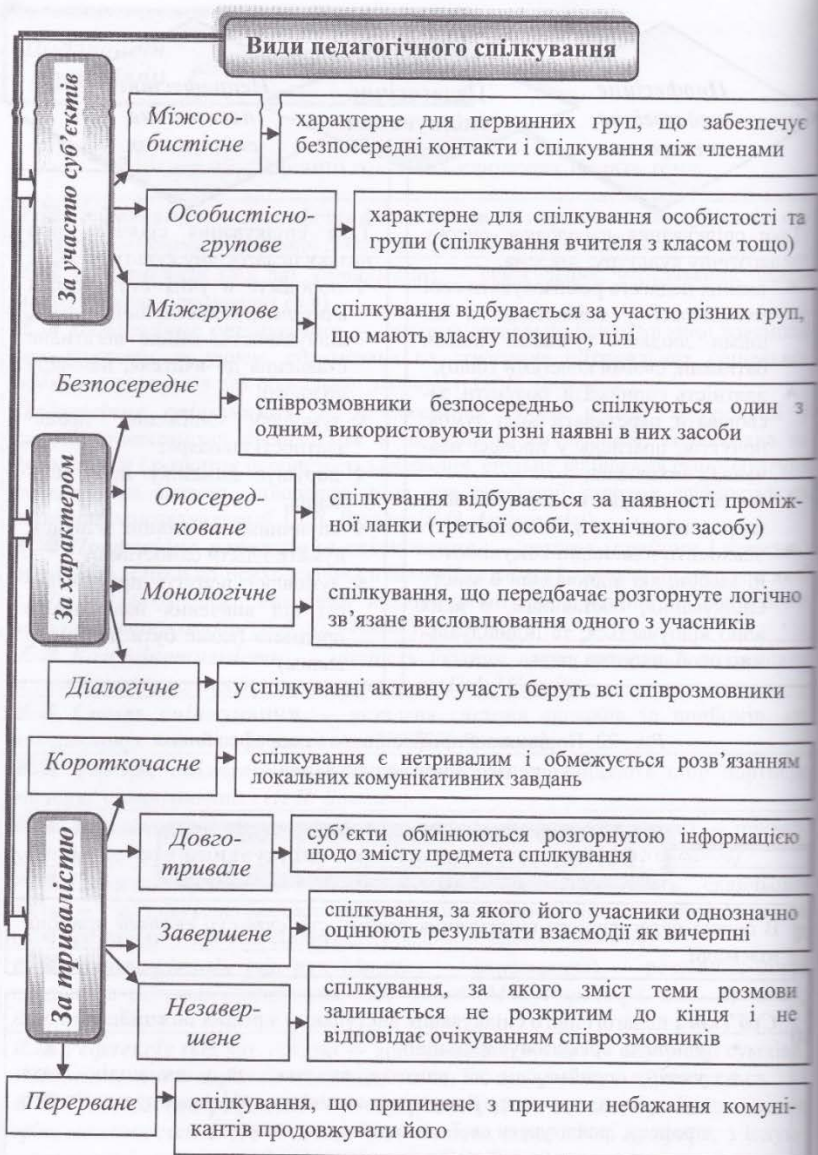


Рис. 24. Класифікація видів педагогічного спілкування

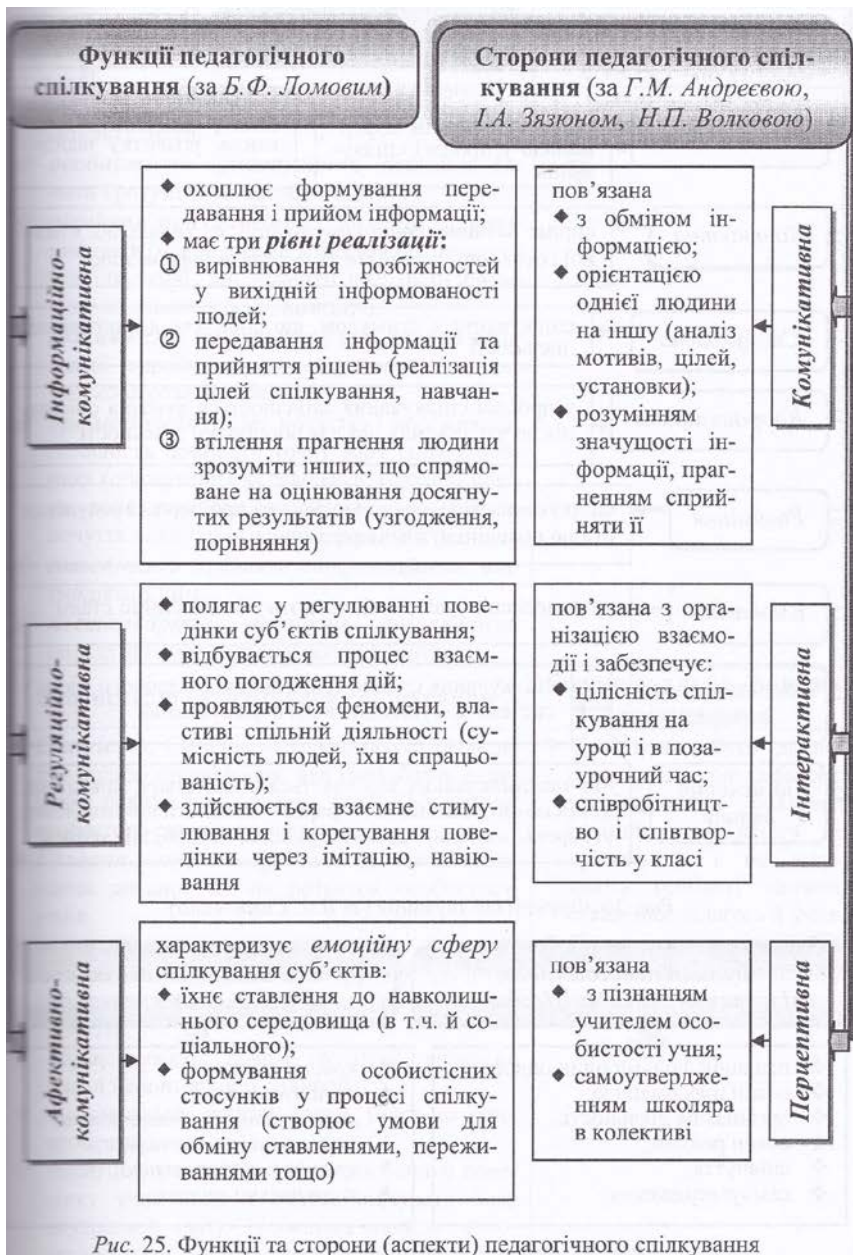


Рис. 25. Функції та сторони (аспекти) педагогічного спілкування

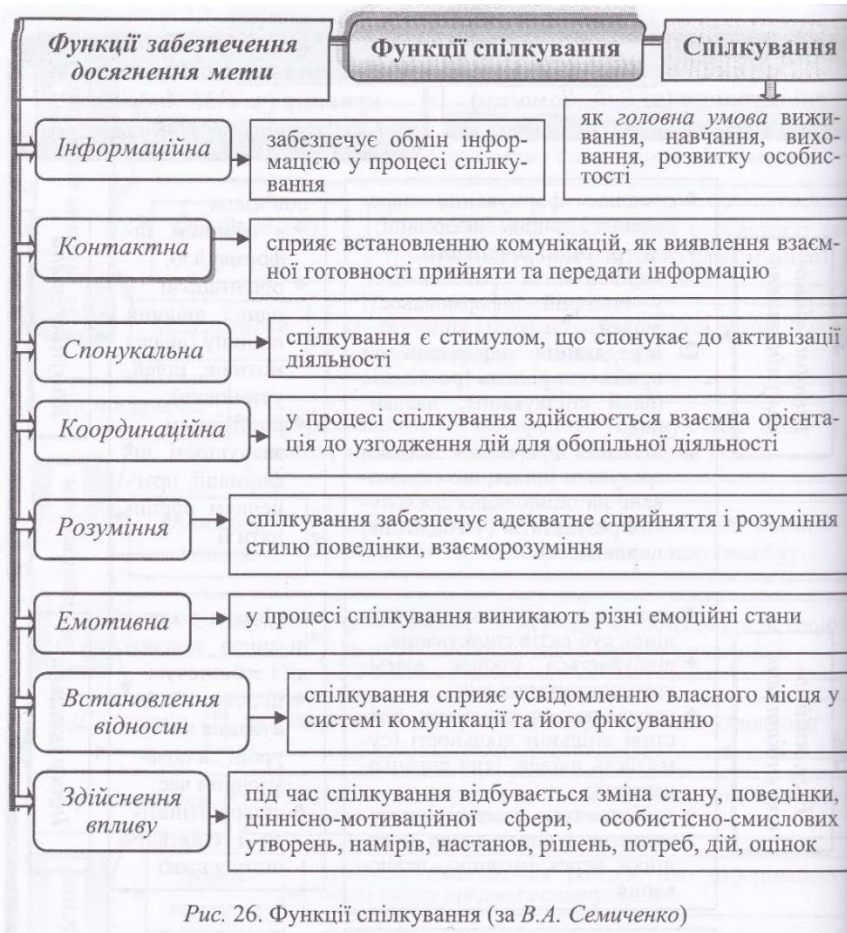
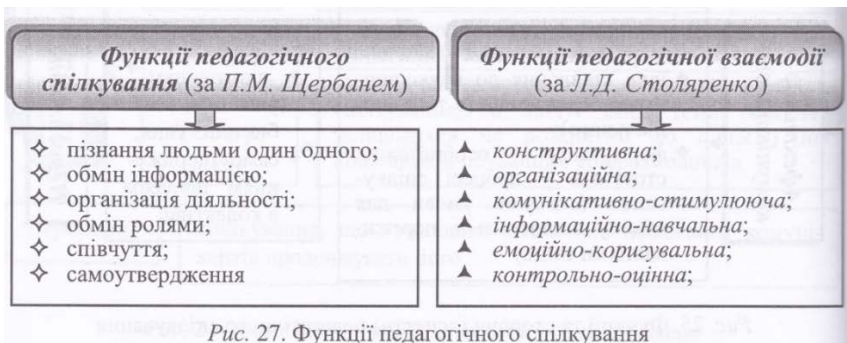


Рис. 26. Функції спілкування (за В.А. Семиченко)



Таблиця 50. Принципи взаємодії у процесі педагогічного спілкування

Суб'єкт–суб'єктний принцип взаємодії	Суб'єкт–об'єктний принцип взаємодії
<p>характерні ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ <i>особистісне орієнтування</i> (здатність бачити і розуміти співрозмовника); ⇒ <i>рівність психологічних позицій</i> співрозмовників (недопустиме домінування педагога у спілкуванні, він повинен визнавати право учня на власну думку, позицію); ⇒ <i>активність</i> педагога та учнів, за якої вони здатні виробляти свою стратегію, свідомо удосконалювати себе; ⇒ <i>проникнення</i> у світ почуттів і переживань, готовність прийняти точку зору співрозмовника (спілкування за законами взаємної довіри, коли партнери вслухаються, розділяють почуття один одного, співпереживають); ⇒ <i>готовність</i> прийняти співрозмовника, взаємодіяти з ним; ⇒ <i>нестандартні прийоми спілкування</i> (відхід від суто ролівої позиції вчителя) 	<p>?</p>
Особистісно–орієнтоване спілкування	Функціонально–рольове спілкування
<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Сутність</i>. Складне за своєю психологічною взаємодією спілкування, яке передбачає виконання певних нормативних функцій з виявом особистого ставлення, почуттів. ▶ <i>Головна мета</i> — спрямована не так на виконання завдань, як на розвиток особистості учнів. <p>Вчителів характеризують такі <i>рис</i>и, як:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ відкритість, доступність, створення для дітей можливостей висловлювати свої думки, почуття; ❖ справедливість, довіра до дітей, визнання їхньої неповторності, гідності; ❖ зацікавленість життям учнів, увага до їхніх проблем; ❖ емпатійне розуміння (здатність бачити поведінку учня його ж очима, відчувати його внутрішній світ); готовність завжди допомогти учням 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Сутність</i>. Суто ділове, стандартизоване, обмежене вимогами ролевих позицій, при якому не враховують і не виявляють особисті мотиви, ставлення педагога й учня. ▶ <i>Головна мета</i> — забезпечення виконання певних завдань

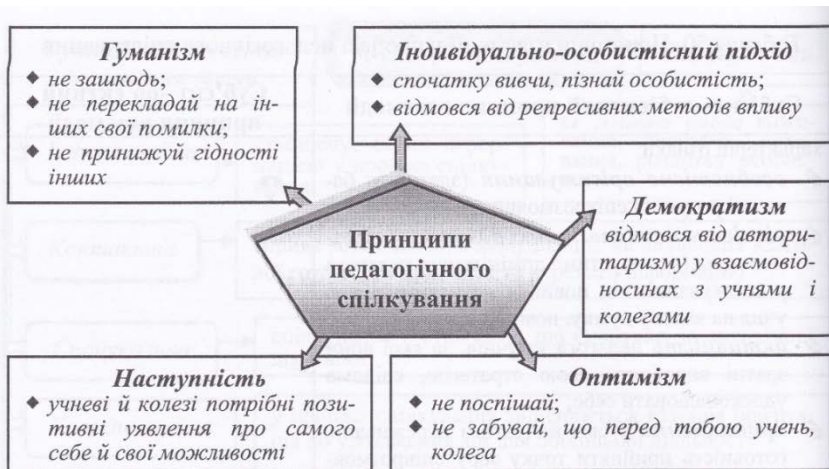
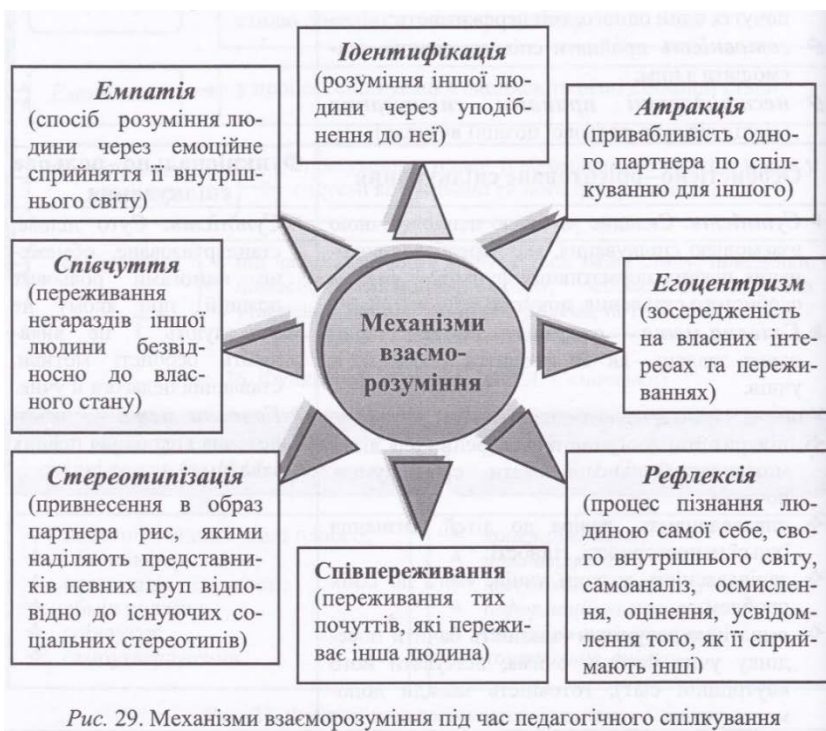


Рис. 28. Принципи педагогічного спілкування (за П.М. Щербанем)



Таблиця 51. Критерії педагогічного спілкування

Критерії	Характеристика
<p style="text-align: center;">1</p> <p style="text-align: center;"><i>Визнання рівності особистісних позицій, відкритість і довіра між партнерами</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ визнання активної ролі, реальної участі учня у процесі виховання; ◆ вчитель та учень діють як партнери (спільно організують пошук, діяльність, аналізують і виправляють помилки); ◆ педагог не зводить своїх дій до оцінювання поведінки школяра і вказівок на необхідність та способи її поліпшення, а надає учневі інформацію про нього, щоб той міг оцінювати свої дії
<p style="text-align: center;">2</p> <p style="text-align: center;"><i>Зосередженість педагога на співрозмовникові та взаємовплив поглядів</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <i>завоювання симпатії</i> (використання прийому “власного імені”, що на підсвідомому рівні спричиняє приємні емоції, свідчить про повагу до особистості); ◆ <i>позиція</i> — “я твій друг” (підбадьорення, заохочення, розуміння, привітна, щира усмішка вчителя); ◆ приховування негативних емоцій, обурення (навіть цілком справедливого); ◆ <i>навіювання (переконання)</i> з метою формування в учня віри в свої сили, наявність позитивних рис (прийом компліменту); ◆ терпляче, з розумінням і співчуттям, вислуховування співрозмовника, що дає змогу задовольнити потребу у самовираженні, формує позитивне ставлення до вчителя
<p style="text-align: center;">3</p> <p style="text-align: center;"><i>Персоніфікована манера висловлювання (відкрита позиція)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ подання інформації від першої особи (“Я вважаю ...”, “Я гадаю ...”, “Я хочу порадитися з Вами ...”); ◆ звертання педагога та учнів до особистого досвіду, висловлення не лише предметної думки, а й свого ставлення до неї, що разом з іншими чинниками зумовлює взаємодію
<p style="text-align: center;">4</p> <p style="text-align: center;"><i>Поліфонія взаємодії</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ забезпечує кожному учасникові комунікації можливість викласти свою позицію; пошук рішень у процесі взаємодії з урахуванням думок кожного учасника; ◆ реалізується у формі розвивальної допомоги, надаючи яку, вчитель не прагне вирішити проблеми учня, а надає йому простір для власних зусиль, праці душі
<p style="text-align: center;">5</p> <p style="text-align: center;"><i>Двоплановість позиції педагога у спілкуванні</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ педагог веде діалог не лише з партнером, а й розмовляє з собою; ◆ беручи участь у взаємодії, він одночасно аналізує ефективність втілення свого задуму

Таблиця 52. Комунікативність учителя як вияв комунікативних якостей

Показники	Характеристика
1	2
Спеціальні якості	<ul style="list-style-type: none"> ① <i>пізнавальні якості</i> (дають змогу вчителю сприймати, розуміти й вивчати навколишній світ, реалізують інтерес до пізнання, прагнення до виявлення співчуття, ідентифікації з іншими людьми тощо); ② <i>експресивні якості</i> (забезпечують виразність особистості вчителя, дають можливість йому активізувати навчально-пізнавальну діяльність учнів, підтримують прагнення до правдивості й ширості у стосунках); ③ <i>управлінські властивості</i> (дають змогу вчителю впливати на інших людей і здійснювати самоконтроль); ④ <i>комунікативні знання</i> (сукупність знань про комунікативну діяльність, комунікативні ситуації, причинно-наслідкові зв'язки та відношення, що виникають під час педагогічного спілкування); ⑤ <i>комунікативні навички</i> (автоматизовані свідомі дії, що характеризують швидкість відображення у свідомості комунікативних ситуацій, визначають успішність сприйняття, розуміння об'єктивного світу й впливу на нього у процесі педагогічної комунікації); ⑥ <i>комунікативні вміння</i> (комплекс дій вчителя, що оснований на теоретичній і практичній підготовленості педагога і дає йому змогу творчо використовувати комунікативні знання та навички для відображення й перетворення дійсності); ⑦ <i>комунікативні звички</i> (доведені до автоматизму комунікативні дії); ⑧ <i>комунікативний характер</i> (головні якості, властивості особистості, що виявляються у типовій для педагога активності в комунікативній діяльності й у його ставленні до навколишнього світу, до інших людей, до себе)
Загальні універсальні якості особистості	<p>педагогічна спрямованість вчителя, його психолого-педагогічна підготовленість, дисциплінованість, організованість, активність у суспільно-політичній і педагогічній діяльності, колективізм, доброзичливість, гуманізм</p>
Педагогічні функції комунікації	<ul style="list-style-type: none"> ① <i>інформаційна</i> (реалізується у навчально-виховній діяльності та взаємодії між учителем та учнем); ② <i>пізнавальна</i> (сприяє розумінню й вивченню навколишнього світу, особистості, колективу, себе); ③ <i>експресивна</i> (дає змогу вчителю доступно, цікаво й емоційно-виразно передавати знання, уміння й навички); ④ <i>управлінська</i> (дає можливість керувати своєю поведінкою і впливати на інших людей)

1	2
<p><i>Рівні вияву комунікативності</i></p>	<p>① <i>Гіперкомунікативність</i>, для якої характерні:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ намагання вчителя бути центром спілкування; ◆ неадекватне усвідомлення позиції партнерів (учнів, колег), ігнорування їхніх точок зору; ◆ надокучливість учителя, що втомлює його партнера по спілкуванню. <p>② <i>Гіпокомунікативність</i>, що виявляється у тому, що:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ вчитель нездатний нормально контактувати, організувати зворотний зв'язок з учнями, колегами; ◆ за такої комунікативності розмова зазвичай згасє; ◆ партнери у процесі спілкування відчувають внутрішній дискомфорт і незадоволення його результатами. <p>③ <i>Професійно-педагогічну комунікативність</i> характеризує:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ наявність стійкої потреби в систематичному спілкуванні з дітьми в найрізноманітніших сферах; ◆ органічне поєднання загальнолюдських та професійних показників комунікативності; ◆ емоційне задоволення на всіх етапах спілкування; ◆ наявність здібностей до педагогічної комунікації, набуття комунікативних навичок і вмінь

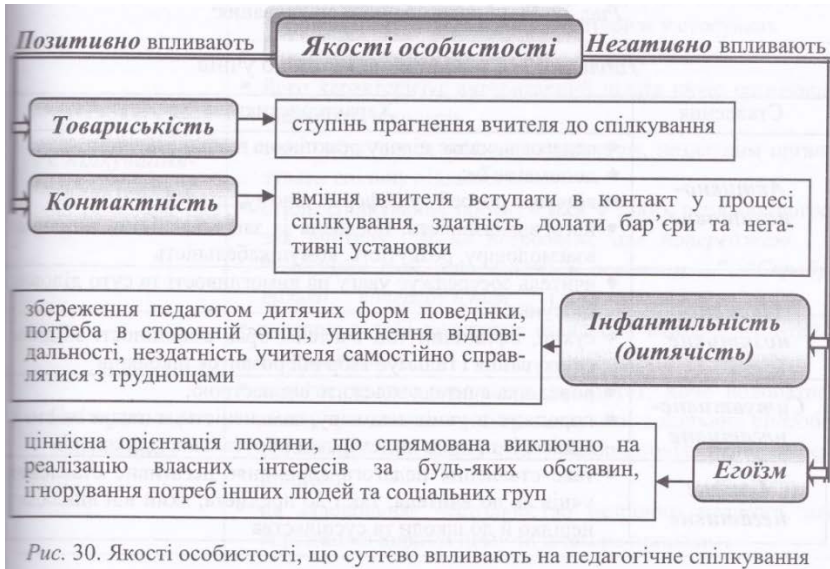




Рис. 32. Рівні педагогічного спілкування

Таблиця 53. Ставлення педагога до учнів

Ставлення	Характеристика
<i>Активно-позитивне</i>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ педагог виявляє ділову реакцію на діяльність учнів; ◆ допомагає їм; ◆ відчуває потребу у неформальному спілкуванні; ◆ його вимогливість, поєднана із зацікавленістю, викликає взаємодовіру, розкутість, комунікабельність
<i>Пасивно-позитивне</i>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ вчитель зосереджує увагу на вимогливості та суто ділових стосунках; ◆ сухий, офіційний тон вчителя, брак емоційності збіднює спілкування і гальмує творчий розвиток школярів
<i>Ситуативно-негативне</i>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ поведінка вчителя залежить від настрою; ◆ породжує в учнів недовіру, замкненість, а також часто є однією із причин лицемірства і брутальності школярів
<i>Стійке негативне</i>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ таке ставлення педагога спричиняє негативне ставлення учнів як до вчителя, так і до предмета, який він викладає, нерідко й до школи та суспільства

Таблиця 54. Класифікація стилів спілкування (за В.А. Кан-Каліком)

Стиль	Характеристика
Спілкування на основі високих професійних установок	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ставлення вчителя до учнів є активно-позитивним; ▪ з учнями його єднає любов до справи, спільна праця та співпереживання щодо сумісної діяльності; ▪ життя учнів наповнюється радістю, гордістю за досягнуті успіхи (за таким учителем школярі “ходять слідом”)
Спілкування, побудоване на дружньому ставленні	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вчитель виявляє приязнь, повагу до школярів; ▪ учні позитивно, по-дружньому сприймають учителя; ▪ вчителю слід бути ввічливим, стриманим; ▪ педагогу під час спілкування з учнями слід уникати панібратства, вільностей у мові; ▪ не допускати передражнювання, кривляння і т. ін.
Спілкування-дистанція	<ul style="list-style-type: none"> ▪ обмежується формальними взаєминами (учитель – учні); ▪ навіть позитивне ставлення педагога до дітей не дає йому змоги уникнути авторитарності, що знижує загальний творчий рівень спільної з учнями роботи; ▪ у класах, де працює такий педагог, можуть бути (на перший погляд) хороша дисципліна, висока успішність, але відчуваються значні прогалини у вихованні учнів; ▪ певна дистанція між учителем та учнем необхідна, але вона не може бути головним критерієм у стосунках
Спілкування-заликування	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вчитель негативно ставиться до учнів; ▪ його характеризує авторитарний підхід щодо організації діяльності школярів; ▪ таке спілкування властиве педагогам, нездатним організувати спільну діяльність; ▪ стиль спілкування проявляється у таких репліках-погрозах вчителя: “Я не погрожую, але попереджаю ...”; “Сміється той, хто сміється останнім ...”, “Спробуй тільки..., попередю існує ...” і т. ін.
Спілкування-загравання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ поєднує в собі позитивне ставлення вчителя до дітей з лібералізмом; ▪ педагог прагне завоювати авторитет, хоче подобатися дітям, але не намагається відшукати доцільних способів організації взаємодії, тому використовує різні дешеві прийоми; ▪ це задовольняє честолюбство незрілого педагога, але справжньої користі йому та дітям не приносить

Таблиця 55. Класифікацій стилів (моделі) спілкування (за М. Таленом)

Стиль	Характеристика
<i>“Сократ”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ вчитель з репутацією любителя суперечок та дискусій, навмисно провокує учнів під час уроків; ✧ йому властиві індивідуалізм, несистематичність у навчальному процесі через постійну конфронтацію; ✧ учні посилюють захист власних інтересів, вчать їх відстоювати
<i>“Керівник групової дискусії”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ головним у роботі вважає досягнення згоди і встановлення співробітництва між учнями; ✧ собі відводить роль посередника, для якого пошук демократичної згоди важливіший за сам результат дискусії
<i>“Майстер”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ виступає зразком для наслідування, який учні мають у всьому копіювати як у навчанні, так і у житті
<i>“Генерал”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ підкреслено вимогливий, чітко домагається послуху; ✧ вважає, що він в усьому і завжди правий, а учень має підпорядковуватися всім вимогам та наказам як солдат в армії (автор вважає, що сама ця модель є найбільш поширеною у педагогічній практиці)
<i>“Менеджер”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ вчитель прагне до спілкування з усіма учнями під час розв’язування задач, обговорення результатів контролю й оцінення кінцевого результату; ✧ діяльність учнів є ефективною; ✧ ініціатива та самостійність школярів знаходять підтримку і заохочуються вчителем
<i>“Тренер”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ атмосфера у класі пронизана духом корпоративності; ✧ учні подібно гравцям однієї команди, де окремий учень не важливий як індивідуальність, але всі разом можуть багато; ✧ для вчителя головним є кінцевий результат (як гол у футболі)
<i>“Гід”</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✧ такий вчитель є втіленням образу “ходяча енциклопедія” (лаконічний, точний, стриманий); ✧ на всі запитання йому заздалегідь відомі відповіді; ✧ технічно начебто бездоганий, але відверто нудний педагог



Таблиця 56. Стили педагогічного управління процесом спілкування
(за Л.Д. Столяренко)

Стиль управління	Характеристика
1	2
Авторитарний (самовладний)	<ul style="list-style-type: none"> ✧ вчитель здійснює одноосібне керівництво спілкуванням, не дозволяє учням висловлювати свої погляди, критичні зауваження; ✧ педагог послідовно висуває учням вимоги і жорстко контролює їхнє виконання;

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ <i>основні способи педагогічної взаємодії</i> — наказ, вказівка, інструкція, догана
Авторитарний (владний)	<ul style="list-style-type: none"> ✦ вчитель допускає можливість участі учнів в обговоренні питань навчальної діяльності, але рішення приймає сам, перетворюючи учнів на пасивних виконавців; ✦ педагог пригнічує самостійність школярів, їхню ініціативу та відповідальність; ✦ він породжує у своїх вихованців непевненість, невіру у власні сили, самочинно визначаючи спрямованість їхньої діяльності; ✦ вчитель нетерпимий до заперечень і на помилки учня реагує насмішкувато, різкими словами; ✦ <i>психологічний клімат</i> — несприятливий для спілкування; ☞ <i>основні способи взаємодії</i> — наказ, вказівка, інструкція, догана (навіть подяка за такого стилю управління має вигляд докору: “<i>Ти добре сьогодні розв’язав задачу. Не чекала від тебе такого!</i>”)
Демократичний	<ul style="list-style-type: none"> ✦ спілкування, що ґрунтується на глибокій повазі, взаємодовірі, орієнтації на самоорганізацію, самоуправління особистості та колективу, передбачає врахування вчителем думки учня, учнівського колективу; ✦ вчитель залучає учнів до активної участі в спільній діяльності, що сприяє усвідомленню ними власної відповідальності, підвищенню зацікавленості та творчості школярів; ✦ він намагається зрозуміти своїх вихованців, переконати їх; ☞ <i>основні способи взаємодії</i> — заохочення, порада, інформування, координація, узгодження
Ліберальний	<ul style="list-style-type: none"> ✦ учитель не має стійкої педагогічної позиції, легко підкоряється суперечливим впливам; ✦ він прагне не втручатися в життя колективу, що виявляється у низькому рівні вимог до вихованців; ☞ <i>форма його роботи</i> ззовні видається демократичною, але пасивність, незацікавленість, непослідовність, нечіткість, брак відповідальності роблять виховний процес некерованим
Ігноруючий	<ul style="list-style-type: none"> ✦ вчитель намагається якомога менше втручатися в життєдіяльність учнів; ✦ він практично ухиляється від керівництва вихованцями, обмежується формальним виконанням обов’язків вчителя
Панібратський	<ul style="list-style-type: none"> ✦ при такому стилі управління вчитель ухиляється від керівництва учнями; ✦ педагог, бажаючи подобатися своїм вихованцям, намагається виконувати їхні забаганки
Непослідовний	<ul style="list-style-type: none"> ✦ управління спілкуванням вчитель здійснює залежно від зовнішніх обставин і власного емоційного стану, що призводить до дезорганізації навчально-виховного процесу, конфліктних ситуацій

Турбота про особистість

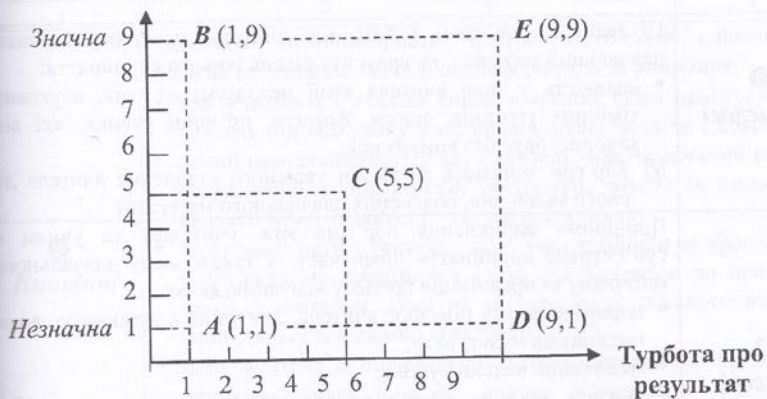


Рис. 35. Типи керівників (педагогів, директорів, управлінців тощо):

- A — «Песиміст» (незначна увага до розвитку особистості та результатів);
- B — «Ліберал» (максимальна увага до особистості, незначна — до результатів);
- C — «Маніпулятор» (помірні вимоги до особистості та результатів);
- D — «Диктатор» (максимум уваги до результатів, мінімум — особистості);
- E — «Організатор» (висока спрямованість на ефективну діяльність у поєднанні з довірою та повагою до людини — учня, вчителя, підлеглого).

Таблиця 57. Бар'єри в процесі спілкування вчителя хімії з учнями
(за Н.П. Волковою, В.А. Семиченко)

Бар'єри	Характеристика
1	2
<p>1 <i>Соціальні</i></p>	<p>Зумовлені переважанням <i>рольової позиції</i> вчителя в системі педагогічної взаємодії:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ учитель навмисно демонструє свою перевагу над учнем і свій соціальний статус. ☑ Нейтралізують їх прагненням не протиставляти себе учням, а підносити їх до свого рівня, не нав'язувати свої позиції, а радити
<p>2 <i>Фізичні</i></p>	<p>Такі бар'єри пов'язані з організацією <i>фізичного простору</i> вчителя у класі під час його взаємодії з учнями (за столом, за кафедрою, відстань між учителем та учнями тощо):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ неправильно організований фізичний простір призводить до ізоляваності вчителя, який неначе віддаляє себе від учнів. ☑ Усувають такі бар'єри відкритістю у спілкуванні, скороченням дистанції до учнів

1	2
<p>3 <i>Смислові</i></p>	<p>Ці бар'єри пов'язані з тим, що вчитель, пояснюючи учням навчальний матеріал, не враховує рівень їхнього сприйняття:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ наявність у мові вчителя хімії незрозумілих слів, наукових хімічних термінів, знаків, формул, прізвищ учених, які він використовує без коментарів. ☑ Бар'єри зникають за умови уважного ставлення вчителя до свого мовлення, пояснення навчального матеріалу
<p>4 <i>Часові</i></p>	<p>Причиною виникнення бар'єрів між учителем та учнем є суб'єктивне сприйняття ними часу, а також зміст навчального матеріалу та організація процесу навчання, як-от:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ інформація, яку пояснює вчитель, для учнів є нецікавою, вони починають нудьгувати; ▪ монотонне ведення уроку; ▪ учитель залишає учня під час перерви чи після уроків без зрозумілих для школяра причин. ☑ Усунути часові бар'єри учитель хімії може, урізноманітнюючи методи, прийоми, засоби навчання, впроваджуючи сучасні педагогічні технології
<p>5 <i>Вікові</i></p>	<p>Такі бар'єри зумовлені різницею вікових особливостей суб'єктів навчального процесу (вчителя, учнів, їхніх батьків), що спричиняє відмінності в їхніх потребах, уявленнях, мотивах, поглядах та ін., наприклад:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ підліток вперто намагається утвердити свою "дорослість" (криза підліткового віку), водночас і вчитель, і батьки учня не менш наполегливо прагнуть нав'язати йому звичні для них форми поведінки; ▪ грубе втручання дорослих у внутрішній світ дитини тощо. ☑ Бар'єр зникає за умови уважного ставлення вчителя до потреб учня, врахування педагогом вікових особливостей школярів
<p>6 <i>Ситуативні</i></p>	<p>Бар'єри виникають за умови розбіжності інтересів, потреб, видів діяльності учнів та вчителя у тій чи іншій ситуації, як-от:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ учитель доручив учневі після кожного уроку хімії наводити лад з навчально-методичним забезпеченням (помити пробірки, поставити на місце реактиви тощо); учень, ретельно виконуючи доручення вчителя хімії, постійно запізнався на урок історії, що призвело до непорозуміння з учителем цієї дисципліни; ▪ вчитель, помітивши, що учень під час уроку хімії списує в іншого учня домашнє завдання з математики, забрав у нього обидва зошити і віддав їх учителеві математики. ☑ Такого бар'єру можна уникнути за умови чіткої організації процесу навчання та врахування учителем ситуації

1	2
<p style="text-align: center;">7</p> <p style="text-align: center;"><i>Емоційні</i></p>	<p>Зумовлені невідповідністю настрою суб'єктів спілкування, появою негативних емоцій, що деформують сприймання:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ між учителем і учнями виник конфлікт (учні прагнули, щоб учитель під час уроку хімії провів цікаві досліди і пояснив їм новий навчальний матеріал, а вчитель, маючи поганий настрій через несприятливі сімейні обставини, змусив їх самостійно вивчати тему, читаючи параграф підручника); ▪ після конфлікту з учителем хімії учні прийшли на урок фізики у збудженому емоційному стані, що призвело до непорозуміння з вчителем, який не міг зрозуміти поганого настрою учнів, їхньої агресивної поведінки; ▪ мова вчителя є підкреслено сухою, учитель не визнає зовнішнього вияву емоцій, прагне утримувати учнів, які потребують його уваги і розуміння, на віддалі. <p><input checked="" type="checkbox"/> Долають такі бар'єри, використовуючи суцільні вміння, за допомогою усмішки, пом'якшення ситуації тощо</p>
<p style="text-align: center;">8</p> <p style="text-align: center;"><i>Естетичні</i></p>	<p>Причиною виникнення естетичних бар'єрів є неприйняття співрозмовником (учителем чи учнем) зовнішнього вигляду, особливостей міміки, жестів. Учитель усуває такі бар'єри шляхом самоконтролю поведінки</p>
<p style="text-align: center;">9</p> <p style="text-align: center;"><i>Психологічні</i></p>	<p>Виявляються у негативній установці вчителя, сформованій на підставі попереднього педагогічного досвіду:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>розбіжність настанов</i> (учитель, захоплений своїм задумом, приходиться на урок, а учні — байдужі, неухважні, внаслідок чого він дратується, нервує); ▪ <i>боязнь класу</i> (такий бар'єр властивий учителям-початківцям, які часто добре знають навчальний матеріал, але побоюються безпосереднього контакту з учнями); ▪ <i>поганий контакт</i> (вчитель замість організації взаємодії з учнями на початку уроку пише пояснення на дошці); ▪ <i>звуження функцій спілкування</i> (переважає інформаційна, залишаються поза увагою інші функції); ▪ <i>негативна установка</i> (упереджене негативне ставлення вчителя до класу, невстигаючих учнів, порушників поведінки); ▪ <i>боязнь педагогічних помилок</i> (наприклад, запізнитися на урок, неправильно оцінити відповідь учня тощо); ▪ <i>наслідування</i> (молодий учитель наслідує манери спілкування іншого педагога, не враховуючи власної педагогічної індивідуальності). <p><input checked="" type="checkbox"/> Усувають шляхом переорієнтації уваги з особистості на роботу, оптимістичним прогнозуванням дальшої діяльності</p>

Таблиця 58. Моделі поведінки педагога
(за Л.Д. Столяренко, С.І. Самігіним)

Модель	Характеристика	Наслідок
1	2	3
“Монблан” (диктаторська)	Педагог підноситься над класом з висоти своїх знань та досвіду, як гірська вершина: <ul style="list-style-type: none"> ◆ він відірваний від учнів, майже не цікавиться їхніми інтересами та своїми взаєминами зі школярами; ◆ учні, яких він навчав, є для вчителя безлика маса; ◆ його педагогічні функції зведені лише до інформування учнів 	Така модель зумовлює безініціативність і пасивність учнів
“Китайська стіна” (неконтактна)	Між учителем та учнем існує слабкий зворотний зв'язок: <ul style="list-style-type: none"> ✓ учитель підкреслює свій статус, постійно наголошуючи на своїй перевазі над учнями; ✓ виявляє зневажливе ставлення до школярів; ✓ навчальні заняття мають не діалоговий, а інформаційний характер 	Така модель поведінки педагога стає причиною байдужого ставлення учнів як до нього, так і до предмета, який він викладає
“Локатор” (модель диференційованої уваги)	Модель поведінки педагога ґрунтується на вибірковій організації взаємодії з учнями: <ul style="list-style-type: none"> ■ він зосереджує свою увагу на групі слабких або сильних учнів (на лідерах або аутсайдерах); ■ не вміє поєднувати індивідуальну і фронтальну форми роботи 	За такої моделі поведінки педагога взаємодія суб'єктів процесу навчання має фрагментарний характер
“Робот” (негнучка)	Взаємодія педагога з учнями організована на підставі складеної ним програми, у якій: <ul style="list-style-type: none"> ➤ учитель чітко визначив дидактичні цілі й завдання уроку; ➤ продумав методи, прийоми й засоби навчання; ➤ бездоганно продумав зміст навчального матеріалу. <p>Водночас учитель не врахував реалії педагогічної дійсності, склад і психічний стан учнів, особливості їхнього віку</p>	Така модель педагогічної взаємодії вчителя з учнями є малоєфективною

1	2	3
<p>“Я сам” (авторитарна)</p>	<p>Процес навчання повністю сфокусований на вчителіві:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ він постає в ролі головної дійової особи і гальмує ініціативу учнів; ☞ творчої взаємодії між педагогом та учнями практично немає 	<p>Така модель породжує безініціативність учнів, відсутність їхньої творчості і т. ін.</p>
<p>“Тетерук” (гіпореклексивна)</p>	<p>Під час педагогічної взаємодії вчитель ніби замкнутий на собі:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ у процесі спілкування переважає монологічне мовлення педагога; ▪ він чує лише себе, не реагує на учня, не усвідомлює його переживань та потреб; ▪ навіть у процесі спільної педагогічної діяльності такий вчитель, захоплений власними ідеями, проявляє емоційну глухоту до інших педагогів 	<p>За таких умов взаємодії суб'єктів процесу навчання практично немає (вони діють самі по собі), навчально-виховний вплив педагога на учнів є нормальним</p>
<p>“Гамлет” (гіперрефлексивна)</p>	<p>Для вчителя з такою моделлю поведінки властиві постійні сумніви:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✧ він постійно стурбований тим, як сприймають його інші (чи правильно його зрозуміють, чи адекватно відреагують учні на його зауваження тощо); ✧ надаючи домінують значення міжособистісним стосункам, педагог підносить їх до абсолюту (він постійно сумнівається у доцільності власних аргументів, гостро реагує на різноманітні нюанси психологічної атмосфери, приймаючи їх на свій рахунок); ✧ водночас педагога мало цікавить змістовий бік взаємодії 	<p>Підвищена соціально-психологічна чутливість педагога нерідко призводить до його неадекватної реакції на репліки учнів, їхню поведінку. За такої моделі поведінки вчителя кермо правління може повністю перейти до учнів</p>
<p>“Спілка” (модель активної взаємодії)</p>	<p>Переважає стиль дружньої взаємодії вчителя з учнями із збереженням ролі дистанції, у процесі якої він перебуває у постійному контакті зі школярами, підтримує мажорний настрій, гнучко реагує на зміну обставин, заохочує їх до спільної діяльності</p>	<p>Це модель діалогічної педагогічної взаємодії, що є найбільш продуктивною у професійній діяльності вчителя</p>

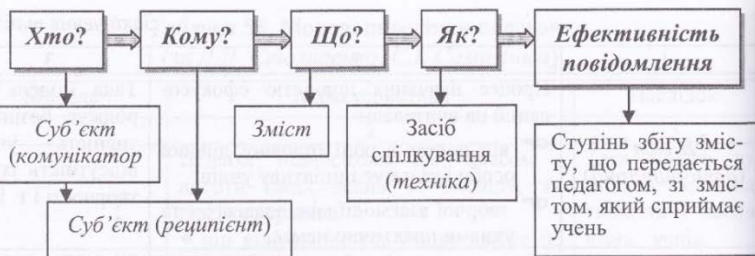


Рис. 36. Структура комунікативного впливу

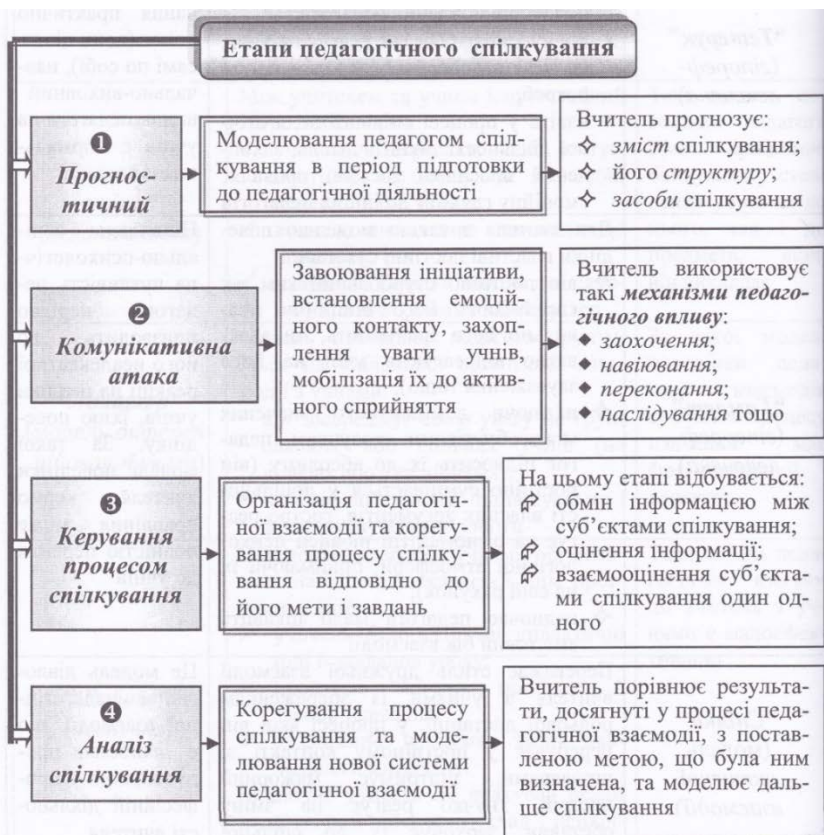


Рис. 37. Структура педагогічного спілкування

Таблиця 59. Головні правила педагогічного спілкування (за Н.П. Волковою)

№	Зміст правила
1	Успіх педагогічної діяльності залежить від культури спілкування.
2	Моделюйте спілкування не “від себе”, а від учнів, їхніх потреб та інтересів.
3	Орієнтуйте своє педагогічне мовлення на конкретного учня.
4	Використовуйте різні види спілкування.
5	Спілкуйтеся з дітьми на взаємних інтересах, проте організуйте спілкування “по вертикалі”, зверху вниз;
6	Враховуйте психологічний стан окремих вихованців і колективу.
7	Дивіться на себе збоку, постійно аналізуйте свої вчинки й дії.
8	Умійте слухати дітей, зважайте на їхню думку.
9	Намагайтеся зрозуміти настрій дитини і на цій основі моделюйте спілкування з нею.
10	Не спричиняйте конфліктів, а запобігайте їм.
11	Не принижуйте людську гідність.
12	Не залишайте поза увагою “незручних” для Вас дітей.
13	Будьте ініціативними у спілкуванні.
14	У процесі спілкування враховуйте стать вихованців.
15	Уникайте штампів, постійно застосовуйте нові методи, прийоми і засоби.
16	Долайте негативні установки щодо конкретного учня.
17	У процесі спілкування уникайте абстрактної критики учня, оскільки це породжує опір.
18	Якомога частіше усміхайтесь (це викликає позитивні емоції, спонукає до продуктивного спілкування).
19	У процесі спілкування частіше висловлюйте схвалення, заохочення.
20	Відкрито виявляйте в дитячому колективі своє ставлення до вихованців.
21	Постійно розвивайте свою комунікативну пам'ять, запам'ятовуючи педагогічні ситуації, їхній перебіг.
22	Якщо є потреба в індивідуальній бесіді, завчасно розробіть її план.
23	У процесі спілкування в центрі уваги має бути особистість учня.
24	Враховуйте соціально-психологічне зростання дитини.
25	Систематично аналізуйте процес спілкування.
26	Технологія й тактика спілкування мають бути скеровані на усунення психологічних бар'єрів між учителем і школярами.
27	Враховуйте в процесі спілкування індивідуальні особливості, темперамент, характер учня.
28	Окремо обдумуйте особливості спілкування з важковиховуваними та педагогічно занедбаними школярами.
29	У процесі спілкування не зловживайте своїми перевагами як вчителя і керівника-вихователя.
30	Постійно вдосконалюйте засоби комунікації (невербальну поведінку і мовлення)

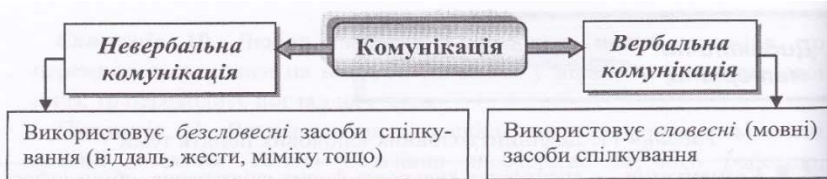


Рис. 41. Класифікація засобів комунікації

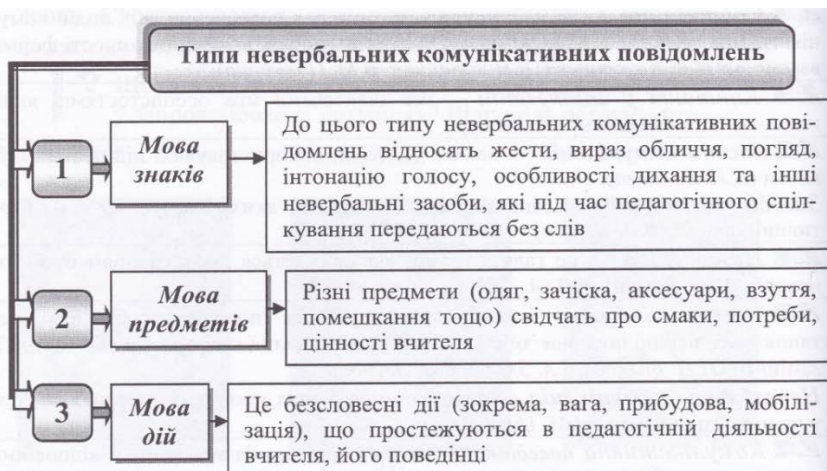


Рис. 42. Типи невербальних комунікативних повідомлень

Таблиця 72. Головні канали невербальної комунікації (за В.А. Лабунською)

Акустичні		Оптичні		Тактильні	Ольфакторні
Екстралінгвістика	Просодика	Виразні рухи	Фізіогноміка	Такесика	Запахи
Паузи	Темп	Міміка	Будова обличчя і черепа	Потиск рук	Запах тіла
Покашлювання	Наголошування	Контакт очима		Дотики	Запах косметики
Зітхання	Висота	Жести	Будова тулуба	Поцілунок	
Сміх	Гучність	Хода			
Плач	Тембр	Поза			
Позіхання	Акцент				

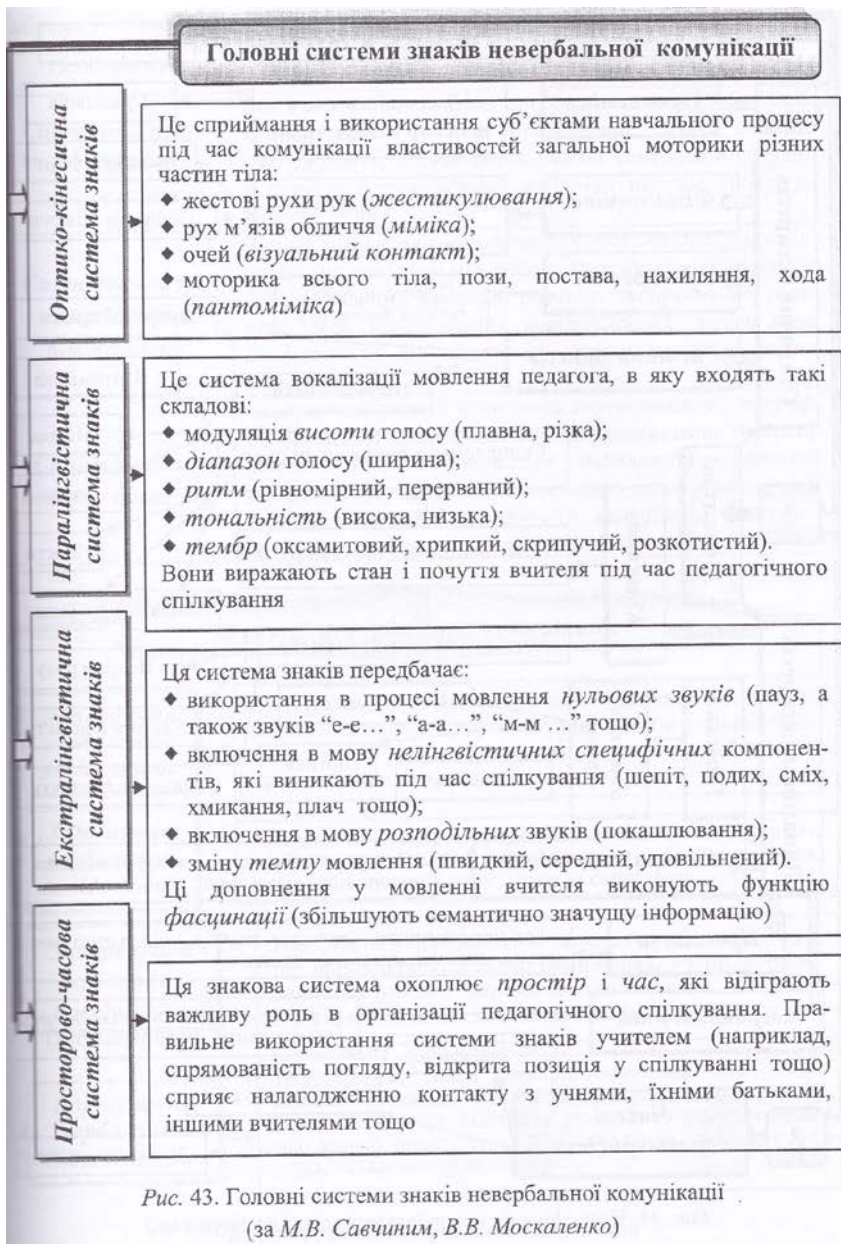


Рис. 43. Головні системи знаків невербальної комунікації
(за М.В. Савчиним, В.В. Москаленко)

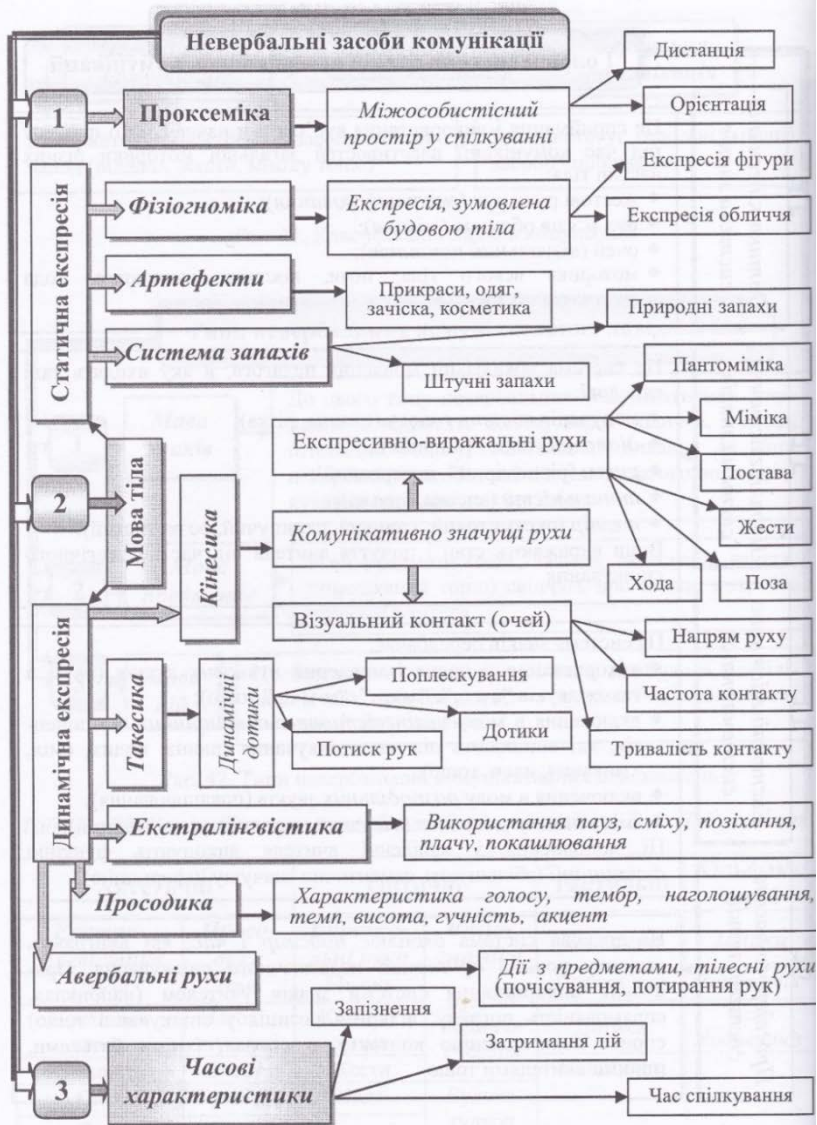
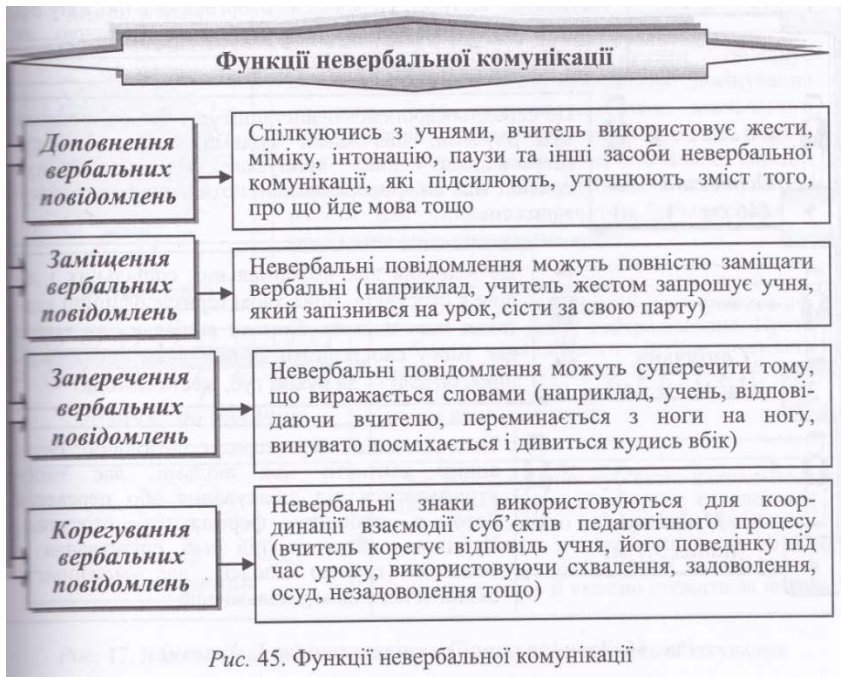


Рис. 44. Класифікація невербальних засобів комунікації

Таблиця 73. Особливості невербальної комунікації у педагогічному процесі

Особливості	Пояснення
<i>Ситуативність невербальних повідомлень</i>	Тон голосу педагога, погляд, спрямований на школяра, міміка, жести та інші невербальні засоби, які він використовує, відповідають певній конкретній ситуації у процесі безпосередньої взаємодії під час уроку, на перерві тощо
<i>Синтетичність невербальних повідомлень</i>	Жести, міміка, характеристика голосу вчителя (чи учня) органічно пов'язані між собою. Цим пояснюється те, що у невербальній поведінці вчителя, експресивних реакціях учня, невербальних повідомленнях, якими вони обмінюються під час уроку, важко виділити окремі елементи
<i>Спонтанність невербальних дій</i>	Експресивні реакції виникають неусвідомлено, тому невербальні дії є спонтанними, мимовільними. Вчителю важливо не тільки оволодіти правилами невербальної поведінки у процесі педагогічного спілкування, а й навчитися правильно розуміти невербальні повідомлення й невербальні дії школярів



Міжособистісний простір у спілкуванні

Норми просторової й часової організації спілкування вивчає напрям психології, який називають **проксемікою**. Термін "**проксеміка**" (від лат. *proximus* — найближчий) запропонував у 60-х рр. XX ст. американський психолог **Едвард Холл**, котрий на підставі аналізу закономірностей просторової організації спілкування довів, що на характер міжособистісної комунікації істотно впливають:

- ♦ дистанція між людьми;
- ♦ просторове розташування співрозмовників;
- ♦ територія, яку вони займають

Дистанції у спілкуванні

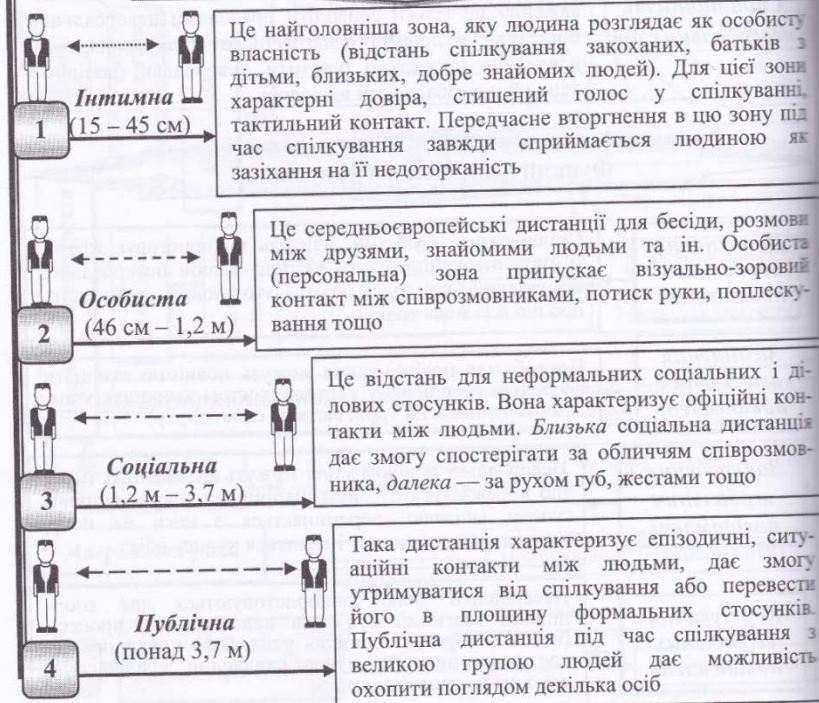


Рис. 46. Зони (дистанції) у спілкуванні (за Е. Холлом)

Просторове розташування

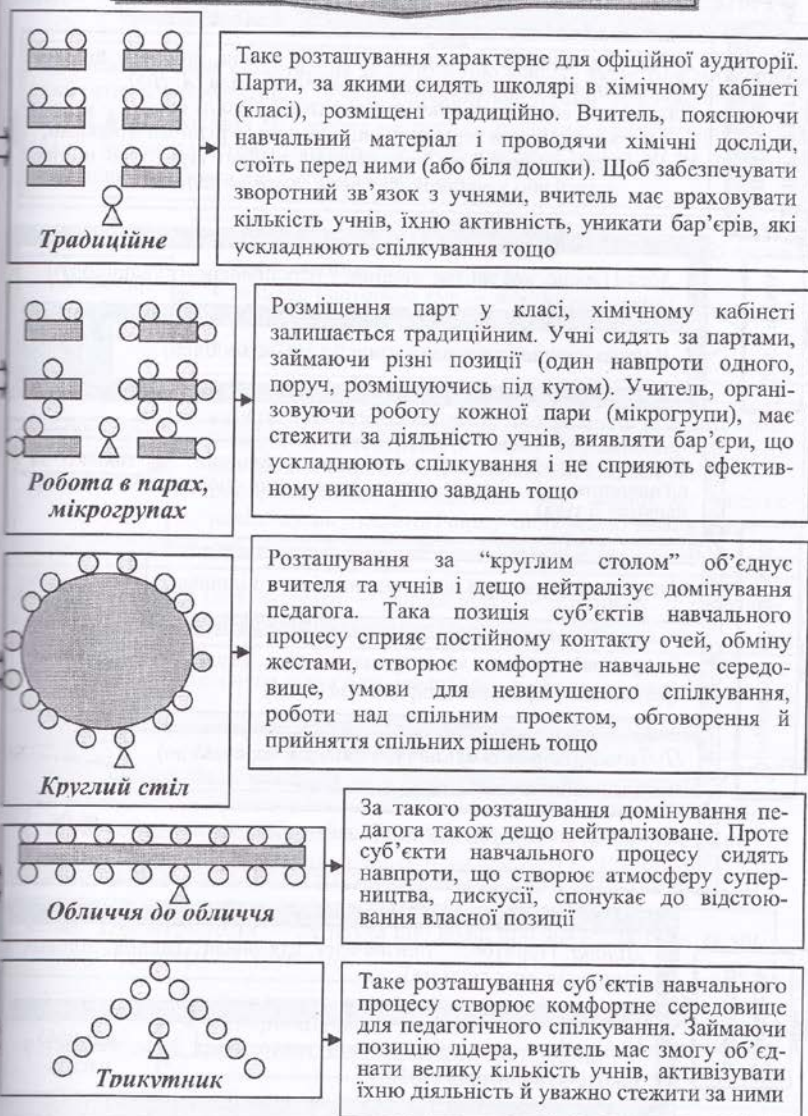


Рис. 47. Вплив просторового розташування на ефективність спілкування

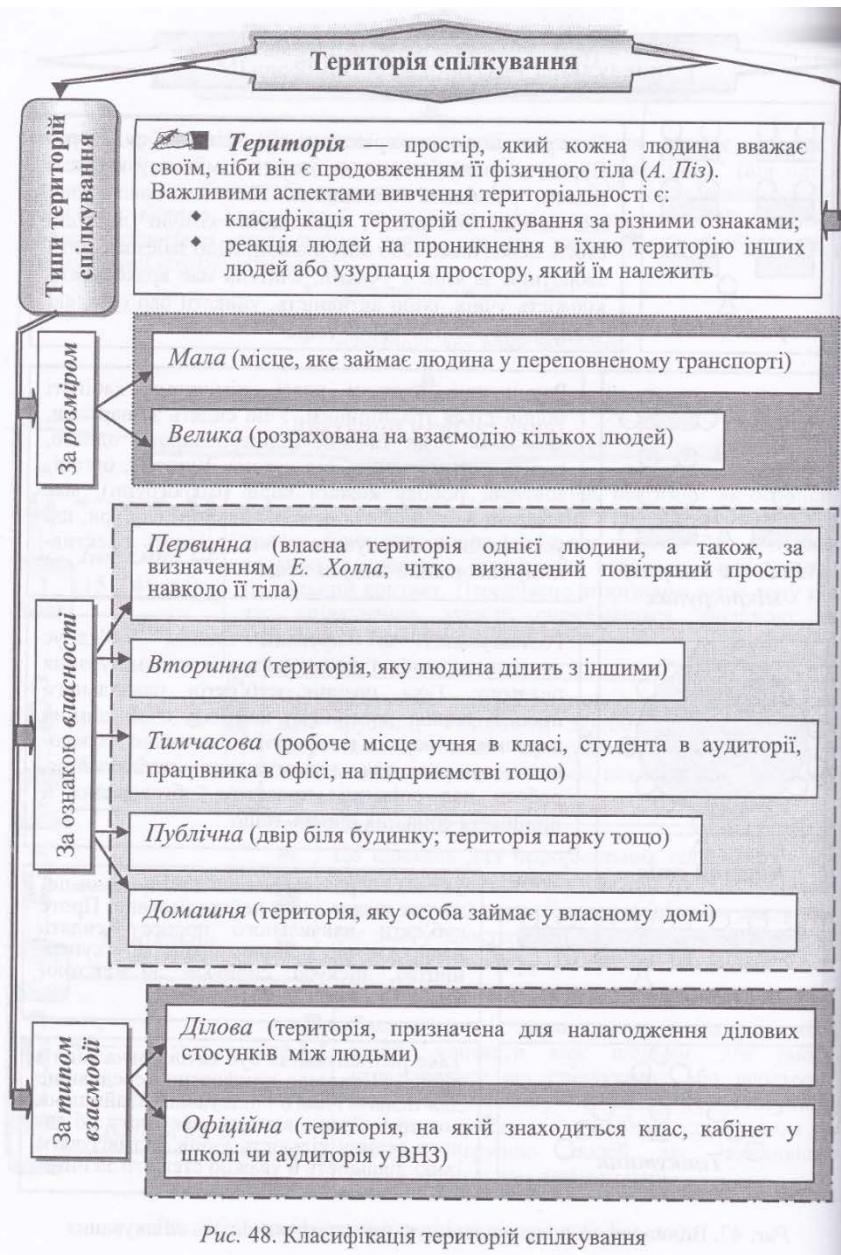
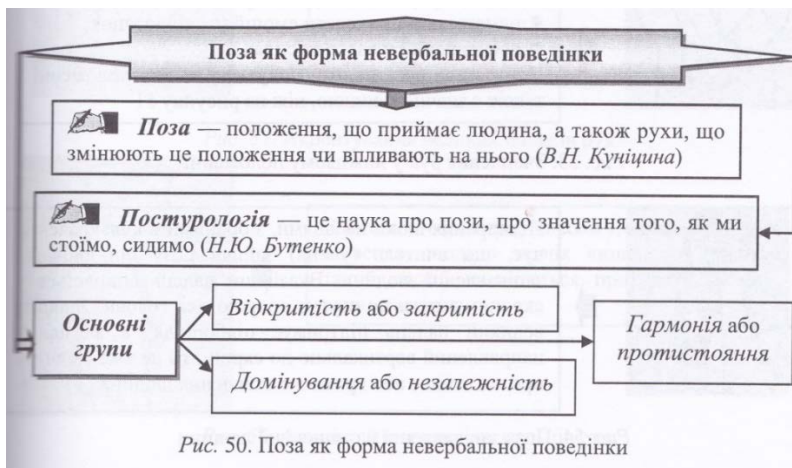
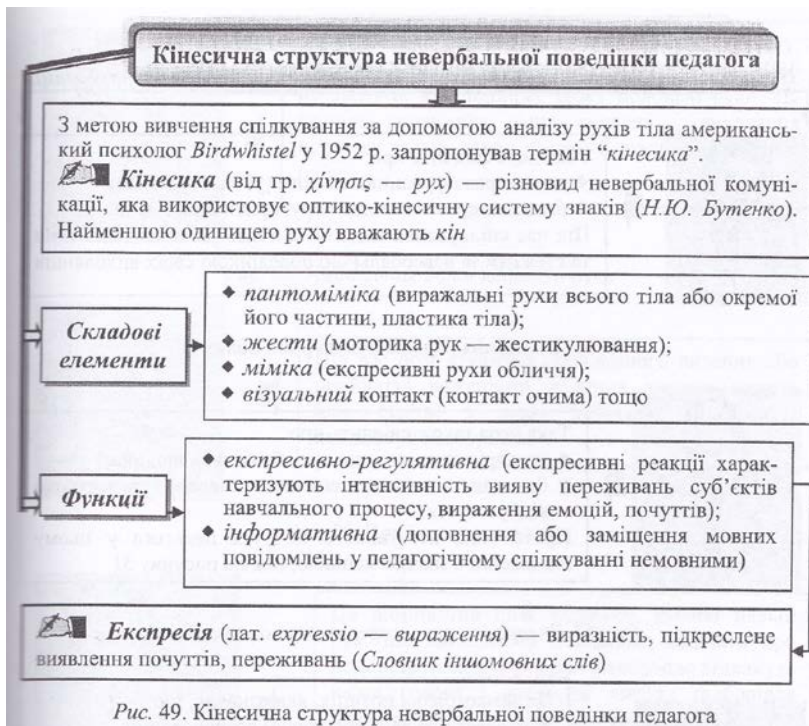


Рис. 48. Класифікація територій спілкування



Таблиця 49. Дефініції головних ключових понять теми

<p>Спілкування — специфічна форма взаємодії і взаємовпливу суб'єктів, породжена потребами обопільної діяльності (М.І. Дьяченко, Л.О. Кандибович)</p>
<p>Комунікація (від лат. <i>communicatio</i>) — спілкування, передавання інформації (Словник іношомовних слів)</p>
<p>Педагогічне спілкування — система соціально-психологічної взаємодії між учителем та учнем, спрямована на створення оптимальних соціально-психологічних умов для обопільної діяльності (Н.П. Волкова).</p> <p>Педагогічне спілкування — безпосередня форма прояву комунікації у навчально-виховному процесі між педагогом та вихованцем, спрямована на формування і розвиток особистості вихованця, спільне вирішення різноманітних педагогічних завдань, створення умов для реалізації творчих здібностей та сприяння самоактуалізації (В.В. Ягупов, Ш.О. Амонашвілі).</p>
<p>Професійне педагогічне спілкування — система (прийоми і навички) органічної соціально-психологічної взаємодії педагога і вихованців, змістом якої є обмін інформацією, виховний вплив, організація взаємин за допомогою комунікативних засобів (В.А. Кан-Калік)</p>
<p>Комунікативність — здатність людини легко, швидко й оперативно встановлювати контакти з іншими людьми (П.А. М'ясоїд)</p>
<p>Стиль спілкування — усталена система способів та прийомів, які використовує вчитель під час взаємодії (Н.П. Волкова)</p>
<p>Бар'єри спілкування — перешкоди, що спричиняють опір партнера впливові співрозмовника (Н.П. Волкова)</p>
<p>Атракція (від англ. <i>attraction</i> — приваблювати, притягувати) — привабливість, що виникає під час сприйняття людини людиною (І.М. Кондаков)</p>
<p>Емпатія (від гр. <i>εμπάθεια</i> — співпереживання, пристрасть, схвильованість) — здатність особистості розуміти переживання іншої людини, а також співпереживати у процесі спілкування (Словник іношомовних слів)</p>
<p>Ідентифікація (від лат. <i>identifico</i> — ототожнюю) — розуміння іншої людини за рахунок уподібнення себе до неї (М.С. Корольчук, В.М. Крайнюк, В.М. Марченко)</p>
<p>Рефлексія (від лат. <i>reflexio</i> — відображення, вигин) — внутрішні сумніви, самоаналіз, пошук варіантів відповідей на те, що відбувається чи очікується.</p>
<p>Педагогічна рефлексія — внутрішня робота педагога: співвідношення себе, можливостей свого Я з тим, чого вимагає педагогічна професія, з існуючими про неї уявленнями (А.С. Агафонова, О.А. Орлов)</p>

Таблиця 71. Дефініції головних ключових понять теми

<p>Комунікація — специфічна культурна форма спілкування, обмін інформацією між людьми за допомогою знаків і символів, при якому інформація передається цілеспрямовано, сприймається вибірково, а взаємодія здійснюється за певними правилами та нормами (Е.В. Соколов)</p>
<p>Спілкування — це найширша категорія для позначення всіх видів комунікативних, інформаційних та інших контактів людей, включаючи прості форми взаємодії (Н.В. Казаринова, В.Н. Куніцина, В.М. Погольша)</p>
<p>Контакт у спілкуванні — це знакообмін між особистостями, який визначає їхню поведінку (К. Бюллер)</p>
<p>Засоби комунікації — знакові системи, використовувані під час спілкування (Н.П. Волкова).</p> <p>Засоби комунікації — певні засоби, за допомогою яких реалізується комунікативний процес (В.В. Ягупов)</p>
<p>Невербалька — це галузь науки, яка займається дослідженням проблем невербальної комунікації (А. Піз)</p>
<p>Невербальна комунікація — це сукупність способів, засобів, використання яких значно посилює змістовий ефект вербальної комунікації або здатне її замінити (Н.П. Волкова, І.А. Зязюн, В.В. Ягупов).</p>
<p>Невербальна комунікація — використання різних немовних знакових систем у процесі спілкування (І.М. Цимбалюк)</p>
<p>Комуникативна поведінка — це така організація мовлення й відповідно до нього невербальної поведінки вчителя, що впливає на створення емоційно-психологічної атмосфери педагогічного спілкування, на характер взаємин між учителем і учнями, на стиль їхньої діяльності (І.А. Зязюн)</p>
<p>Невербальна поведінка (англ. non-verbal — без використання слів, несловесний) — зміна виразу обличчя людини, контакт очима, пози, рухи тіла й інші способи вираження реакцій (Р. Берон, Д. Бирн, Б. Джонсон).</p>
<p>Невербальна поведінка — зовнішнє “Я” особистості, зовнішня форма існування і прояву її психічного стану, конкретно-почуттєва форма її дій та вчинків (Н.В. Казаринова, В.Н. Куніцина, В.М. Погольша)</p>
<p>Невербальна мова — система немовних символів, знаків, використовуваних представниками різних культур для комунікації (Я.І. Український)</p>
<p>Невербальні засоби — це безсловесні засоби спілкування (А. Піз)</p>
<p>Експресія (лат. expressio — вираження) — це чітке вираження, підкреслене виявлення емоцій, почуттів (Словник іншомовних слів)</p>
<p>Імідж учителя (англ. image — образ, зображення) — це безпосередньо або навімисно створюване вчителем візуальне враження про свою особистість (І.С. Сергєєв)</p>

Навчальне видання

**ОСНОВИ ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНОГО
СПІЛКУВАННЯ З ТРЕНІНГОМ**

Навчально-методичний посібник

Укладач:

Костик Любов Богданівна

Відповідальний за випуск – **М. І. Олійник**

Літературний редактор – **О. В. Лукул**

Технічний редактор та дизайнер обкладинки – **А. В. Цвіра**

Підписано до друку 21.09.2022. Формат 60x84/16.

Умов.-друк. арк. 7,2. Обл.-вид. арк. 7,8. Зам. Н-101.

Видавництво та друкарня Чернівецького національного університету.

58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2.

e-mail: ruta@chnu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 891 від 08.04.2002.