

Тренинг «Формирование коммуникативной компетентности»

Составитель: Кучинская Т. А.,
зам. директора по НМР,
ГПОУ «Киселёвский педагогический колледж»

I БЛОК - «Эффективный педагог-наставник» (8 ч.)

Цель: формирование представления о педагоге-наставнике современной формации.

1. Знакомство. Добрый день. Пожалуйста, занимайте свои места. Начинаем. Предлагаем всем представиться и заодно немного подвигаться.

– Игра «Имя прилагательное, относящееся к педагогической профессии, и движение» (Участники по очереди называют свое имя, любое прилагательное, характеризующее их с точки зрения деятельности педагога-наставника, и выполняют любое движение).

2. Ожидания участников. Оформление участниками «Дерева ожиданий» (Каждый участник тренинга пишет на стикере, что он ожидает от данного тренинга и, проговаривая свои ожидания перед всей аудиторией, прикрепляет его на флипчарт в форме дерева).

Актуализация темы. Из предыдущего обсуждения видно, что сегодня мы недаром встретились (примеры из «Дерева ожиданий»). На тренинге мы будем делиться опытом, обучаться и играть. Все это будет направлено на достижение одной цели – формирование представления о педагоге-наставнике современной формации. Напоминаю тема тренинга нашего первого блока – «Эффективный педагог-наставник».

– Предлагаю побыть педагогом-наставником прямо здесь и сейчас . Кто желает? А кто хочет побыть обучающимся? (если нет добровольцев – разыграть лотерею). Условия следующие:

Инструкция для «Педагога-наставника»: Вы – педагог-наставник, у Вас есть обучающийся и определенная задача: обучающийся должен пройти по нескольким стульям до конца маршрута с завязанными глазами. Вы

руководите, используя только устное инструктирование, делаете все необходимое для успешного выполнения задания. (Стулья расставляются в произвольном порядке, на разном расстоянии друг от друга.«Обучающийся» не видит порядок постановки стульев, так как у него завязаны глаза).

Инструкция для «Обучающегося»: Вы внимательно слушаете инструкции «педагога-наставника» и выполняете их.Разговаривать нельзя, постарайтесь еще и прислушиваться к своим ощущениям в процессе выполнения задания.

Обсуждение:

Вопросы к педагогу-наставнику:

- Удалось/ не удалось?
- Что получилось?Почему?
- Что не получилось?Почему?
- Как можно было выполнить упражнение лучше?
- Чего не доставало для успешности (качества комментария, оборотов речи и т.д.).

Вопросы к обучающемуся:

- Удалось отследить ощущения?
- Были ли сложности?Какие?
- Что было легко?Почему?
- Какой помощи не хватало от педагога?
- и т.д.

Анализ стиля общения, анализ ошибок, предложения по повышению его эффективности.

3. Мозговой штурм по проблемному вопросу: Какими профессиональными качества должен обладать современный педагог-наставник? (участники тренинга перечисляют профессиональные качества современного педагога-наставника).

4. Теоретический блок.

– Участники тренинга самостоятельно формулируют понятие «Педагог-наставник современной формации».

– Лекция–презентация, раскрывающая особенности, функции, направления деятельности педагога-наставника современной формации (презентуется руководителем тренинга).

5. Практический блок (работа в группах).

- Деление участников тренинга на три группы методом «Лото» (каждый участник вытягивает фишку определенного цвета (красная, синяя, зеленая), на основании этих цветов участники объединяются в группы).

- Выполнение заданий в группах.

Задание для групп:

1 группа. Используя материал, представленный в презентации, свой личный профессиональный опыт, составьте кластер на тему: «Портрет педагога-наставника современной формации».

2 группа. Используя материал, представленный в презентации, свой личный профессиональный опыт, составьте кластер на тему: «Портрет преподавателя среднего профессионального образовательного учреждения современной формации».

3. группа. Используя материал, представленный в презентации, свой личный профессиональный опыт, составьте кластер на тему: «Портрет выпускника педагогического колледжа современной формации».

- Презентация кластеров каждой группой.
- Анализ результатов работы в группах.

6. Цели SMART эффективного педагога-наставника.

Само слово smart в переводе на русский означает «умный».

Термин SMART – аббревиатура, образованная от заглавных букв английских слов:

Specific – конкретный;

Measurable – измеримый;

Achievable – достижимый;

Realistik – реальный/прагматичный;

Time-bounded – определенный по времени.

Этим термином обозначают один из способов формулировки прагматических целей.

Задание: для осознанного образа желаемого результата в совершенствовании своей профессиональной педагогической деятельности Вам каждому индивидуальнонеобходимо сформулировать три ближайших цели на первое и второе полугодия в данном направлении и записать их на отдельных стикерах.

7. «Дерево целей». Чтобы актуализировать указанные вами цели совершенствования своей профессиональной деятельности на первое полугодие и второе, каждому необходимо представить их и прикрепить стикер на «Дереве целей» (представление целей каждым участником тренинга и выделение (группировка – «миксовка») общих целей).

8. Подведение итогов.

– Игра «Душевная авиация». Мы с вами работали долгое время, много всего сделали, много всего узнали. Давайте скажем друг другу немного теплых слов необычным способом, самолетиками. Перед вами лежат листы бумаги – это строительный материал для нашей эскадрильи. Возьмите сколько листов, сколько посланий хотите отправить. Напишите (нарисуйте) все, что хотите. Сложите самолетик и отправьте его по адресу. Помните, что каждому человеку, которому хотите сказать приятное, слова эти надо отправлять на персональном лайнере.

II БЛОК – «Эффективное педагогическое общение» (16 ч.)

Цель: выявить причины нарушения коммуникации в образовательной среде и выработать навыки эффективной трансакции в форме наставничества «преподаватель – студент».

1. Создание рабочей атмосферы. Представление ведущего. Представление участников + ожидания от тренинга + диагностика представлений об эффективном педагогическом общении: Давайте знакомиться! Задача каждого участника в течение 1 минуты представить, презентовать себя всем присутствующим, сообщить о своих знаниях и представлениях об эффективном педагогическом общении, а также о своих ожиданиях в рамках нашего тренинга.

2. Заполнение таблицы «Коммуникативные барьеры».

– Участникам тренинга в группах необходимо заполнить таблицу «Коммуникативные барьеры» методом «Двухчастный дневник».

Коммуникативный барьер	Комментарий
Коммуникативный	
Лингвистический	
Стилистический	
Эмоциональный	
Социальный	

3. Структурный анализ. Руководитель тренинга подробно раскрывает коммуникативные барьеры с разных сторон педагогической деятельности: «преподаватель-студент», «студент – студент», «студент – ученик», «работодатель – студент» представленные в таблице коммуникативные барьеры.

4. «Трансакции» (лекция - презентация). Трансактный анализ – это анализ взаимоотношений двух или более людей. (Разработанный в 60-е годы американским психологом и психиатром Эриком Берном). Если два человека или более соберутся вместе, рано или поздно один из них заговорит или каким-то другим образом покажет, что замечает присутствие остальных. Это называется трансактным стимулом. Другой человек что-нибудь скажет или сделает в ответ на стимул, а это называется трансактной реакцией. Просто

транзакционный анализ определяет, какое состояние «Я» породило транзакционный стимул, а какое – транзакционную реакцию.

5. Транзактный анализ (работа в группах).

– Участники тренинга получают с ролями и объявленной целью коммуникации «преподаватель – студент», «студент – студент», «студент – ученик», «работодатель – студент» и т.п.) ситуации. Желающие разыгрывают ситуации, а затем совместно обсуждают.

6. Стили педагогического общения (кейсы).

– Деление группы на малые группы.

– Работа в группах по заданию.

Задание в микрогруппе – составить Т-схему («плюсы» и «минусы») указанного стиля общения на основе использования кейса (в кейс входят материалы, характеризующие каждый стиль общения).

– Далее презентация каждой микрогруппой своей Т-схемы.

7. Механизмы психологического поглаживания (упражнение на отработку)

Упражнение «Комплименты».

1. Участники образуют два круга, внешний и внутренний: участник из внешнего круга говорит своему партнеру из внутреннего, стоящему напротив него, максимально искренние теплые слова в его адрес. Партнер выслушивает и говорит: «Спасибо, а еще я...» и продолжает себя хвалить.

2. Участники внешнего круга делают шаг по часовой стрелке, образуют новые пары, и теперь участники внутреннего круга говорят комплименты участникам внешнего круга, а те хвалят себя в ответ.

8. Подведение итогов.

«**Дерево ожиданий**». Представление своего состояния: лично значимое + педагогически значимое + эмоциональный отклик. Каждый участник тренинга описывает свое, фиксируя на стикере, презентует и приклеивает на ватман в форме дерева.

III БЛОК – «Коммуникативный тренинг» (12 ч.)

Цель: повысить уровень способности установления связи и осуществления взаимодействия между участниками образовательной среды.

Вводная часть.

– Представление тренинга. Знакомство группы. Написание бейджей. «Дерево ожиданий» участников.

Игра «Вы ни за, что не поверите...»

Цель: развитие умения самопрезентации, умение выделять главное. Группа сближается, устанавливаются новые взаимоотношения между участниками.

Инструкция: «Разбейтесь, пожалуйста, на пары. Сейчас в течение 7 минут вы будете общаться друг с другом. Ваша задача – рассказать своему собеседнику о себе, причем, сообщить то, что необычное, то, что отличает вас от других, что делает вас незаурядной личностью. Затем, по истечении времени, каждый представит своего собеседника, начав со слов: «Вы не за что не поверите, что [Имя]».

Процедура проведения: тренер разбивает группу на пары. В течение 7 минут участники общаются друг с другом, рассказывают о себе, запоминают, что им сказал собеседник, выделяют главное. Затем по кругу пускается мячик. Тот, у кого он оказывается в руках, рассказывает всему кругу о своем собеседнике, начиная словами: «Вы ни за что не поверите, что [Имя]».

Вывод: самопрезентация – это очень важный этап, поэтому необходимо уметь находить в себе «изюминку», интересно рассказывать о себе, отмечать свои достоинства.

2. Диагностика ситуаций, связанная с трудностями восприятия.

– **Игра «Крокодил» (модифицированная)**

Инструкция: группа делится на две части. Каждая группа придумывает слова, которые сложно изобразить. Затем приглашает представителя другой группы. Говорит ему на ухо загаданное слово. И то в течение 3–х минут должен показать его своей группе. По буквам показывать нельзя, надо изобразить смысл слова. Все могут активно задавать вопросы. группы работают по очереди.

Далее участники меняются.

– Обратная связь.

– «Дерево ожиданий» (с какими трудностями восприятия информации я столкнулся и с какими трудностями восприятия информации встречаюсь в педагогической деятельности).

3. Диагностика восприятия, связанная с трудностями подачи информации.

– «Мозговой штурм»: в каких ситуациях сказанное мной неверно понималось. Сказанные участниками тезисы записываются на 2 ватмана (разными цветами) по принципу «+», «-».

4. Диагностика ситуаций, связанных с трудностями общения в групповой работе, с выявлением и озвучиванием трудностей в общении.

Игра «Дом инвалидов».

Группа разбивается на тройки и каждому в тройке отводится своя роль: первый – немой и слепой, второй – паралитик и глухой, третий – глухой и немой.

1. Инструктаж (общий): после того как вам предложат вариант задания, вы должны договориться, как вы будете его выполнять, а потом показать другим.

2. Инструкции (каждой группе отдельно):

– вы едете отдыхать к морю (надо договориться, как вы поедете, на чем, как будете загорать, как купаться и т.д.);

– вы едете на дачу копать картошку (на чем, как, чем);

– в лес за грибами и т.п.

А теперь все слепые закрывают глаза, глухие затыкают уши, парализованные не двигают руками.

У вас есть 7 минут, чтобы договориться. Затем каждая группа показывает это в лицах. А задача остальных угадать, что это была за история.

Вывод: обсудить, что происходит при нарушении некоторых каналов информации, насколько участникам было легко или тяжело договориться, насколько они в тройке дополняли друг друга.

3. Обсуждение игры. Обратная связь.

5. Дать основы эффективного общения через приёмы вербального и невербального общения.

Мини-лекция на тему: «Что такое вербальное и невербальное общение?» Техники эффективного педагогического общения». Даются основы эффективного педагогического общения через приемы невербального и вербального общения.

Техники эффективного педагогического слушания:

1. Глухое молчание.
2. Побуждение – междометия и другие выражения, побуждающие ученика продолжить прерванную речь.
3. Уточняющие вопросы – вопросы типа («Что ты имел в виду, когда говорил» и т.п.).
4. Наводящие вопросы – типа «Что – где – когда – почему».
5. Отзеркаливание:
 - вербальное повторение его слова или последней фразы;
 - невербальное – точное повторение мимики, интонации и др.
6. Эмоции («отлично», «замечательно», «превосходно»).
5. Парафраз – передача содержания высказывания партнера другими словами.

6. Ролевые игры.

Сказочные персонажи (пары). Участники разбиваются на пары, например, преподаватель и студент, студент и студент и т.д. В зависимости

от роли в паре, каждый собеседник проводит аргументы в защиту своей позиции. Например, учитель говорит: «У вас сегодня был очень хороший урок потому, что Вы» и т.д. Участникам дается 3 минуты. Далее пары меняются ролями.

Вывод: обсуждение особенно удачных аргументов.

«Портрет» (две команды). Участники делятся на три команды по пять человек. Один человек из каждой команды остается в команде – он преподаватель в колледже. Остальные выходят за дверь.

Инструкция для преподавателя: Вы преподаватель и в вашу группу пришли четыре новеньких студента. Ваша задача: послушать по очереди четверых новеньких, а затем распределить их по местам, кто за какую парту сядет и с кем. Выслушав каждого нового студента, вы говорите: Я подумаю, куда вас посадить. Запишите свое решение на листе и в конце обсуждения Вы решите, где и с кем будет сидеть в группе каждый новенький на основе сложившегося психологического портрета каждого.

Инструкция для новеньких студентов: у вас желание сидеть за одной партой с вашим другом, и вы должны так аргументировать ваше желание, чтобы преподаватель принял вашу позицию.

Анализ: сначала говорят новенькие студенты, приводят аргументы для преподавателя, затем преподаватель рассказывает, кого куда, за какую парту и с кем посадит новеньких и почему.

7. Подведение итогов. Обратная связь. Что нового вы узнали о себе.

Игра «Аплодисменты».

Цель: поддержать положительный эмоциональный настрой, объединить участников, дать возможность обменяться чувствами.

Инструкция: сейчас мы дадим друг другу обратную связь, но не совсем обычным способом – аплодисментами. Встаньте в круг. Выберите человека, который сегодня для вас открыл, что-то новое, каким-либо образом проявил себя, и это важно именно для вас. Тот, кто начинает первым,

подходит к выбранному им человеку и аплодирует ему. Затем они вместе идут к тому, кого выбрал второй участники аплодируют ему и т.д.