

Практико-ориентированный семинар по теме: «Особенности восприятия у детей»

Программа тренинга «Использование особенностей модальных систем ребенка в образовательном процессе»

Автор: Э.Д. Тен

Существующие системы, типы или каналы восприятия играют важную роль в деятельности педагога. Большая часть людей имеет модальную (ведущую) систему восприятия – визуальную или зрительную. Какая-то часть людей – кинестетическую (основана на ощущениях), еще реже, модальной системой становится аудиальная (слуховая) система, и, совсем редко, дискретная (не соотносится с органами чувств, больше имеет отношение к особенностям аналитического мышления).

Но все же есть люди, имеющие равнозначные две и более системы восприятия. Этих людей мы боимся, они кажутся нам, в лучшем случае, талантливыми, в худшем, сумасшедшими. Подобных детей принято называть детьми-индиго.

Все же вернемся к нашей теме и рассмотрим роль восприятия в деятельности воспитателя.

Ведущий открывает дискуссию, он зачитывает характеристики воспитателей по ведущим системам восприятия, которые содержат довольно двусмысленные утверждения.

Визуал-воспитатель. Основной контроль – зрительный. Он наблюдает за порядком визуально, и его слабое звено – его отсутствие. В этом случае, ему придется «опрашивать свидетелей», «участников конфликта» или «нарушителей дисциплины». Опираясь на детскую субъективность, высока вероятность несправедливого решения. Со временем, чтобы избежать подобных ошибок, педагог заранее «ожидает» характерных тому или иному ребенку нарушений, он заранее предрасположен к ним. Воспитатель-визуал, накапливая свой опыт, становится «стражем порядка», ограничивая при этом свою воспитательную функцию. Воспитательный процесс нивелируется к наведению и слежению за порядком.

Задание: предлагается обсудить объективность данной характеристики, обосновать все «за» и «против». Кто видит себя или похожую обстановку в группе в данном описании? Как можно изменить ситуацию, если ее необходимо менять? Заострить внимание педагогов на одной из основных жалоб воспитателей: «за всеми уследить невозможно», почему?

Кинестетик-воспитатель. Основной контроль – кинестетический. Особенностью данного типа воспитателя является то, что он контролирует ребенка через тактильные ощущения, вызывая у него необходимые эмоциональные реакции, как положительные, так и отрицательные. Он чувствует, как это сделать и когда это уместно. Именно поэтому, при конфликте, воспитатель-кинестетик бежит в самую гущу событий для

установления тактильного контакта, он ему и подскажет – кто больше пострадал, то меньше всего виноват. Данный тип воспитателя с нескрываемым удовольствием заводит себе любимчиков и даже изгоев.

Задание: предлагается обсудить объективность данной характеристики, обосновать все «за» и «против». Кто видит себя или похожую обстановку в группе в данном описании? Как можно изменить ситуацию, если ее необходимо менять? Предложить вниманию педагогов ситуацию, в которой воспитатель всегда и всем рассказывает о любви детей к нему, почему происходит подобное и, что это – поиск признания или что-то другое?

Аудиал-воспитатель. Основной контроль – аудиальный или слуховой. У него два основных состояния: первое – крики и плач, второе – тишина и спокойствие. Основным воспитательным инструментом является разговорная форма, где в полной мере раскрываются все полутона его интонаций, владения приятного тембра и природной постановкой голоса. Они прекрасные рассказчики. При низком уровне личной и социальной культуры, все достоинства аудиала превращаются в неприятные зычность и громкость голоса.

Задание: предлагается обсудить объективность данной характеристики, обосновать все «за» и «против». Кто видит себя или похожую обстановку в группе в данном описании? Как можно изменить ситуацию, если ее необходимо менять? Какая форма разговора важнее для аудиала-воспитателя: монолог или диалог и почему?

Дискрет-воспитатель. Он не переносит шума и беспорядка, в любое время дня и ночи, все должно проходить по инструкции, «как положено» в его понимании. У него на все есть ответ, всегда ссылается на документы и предписания. Его воспитанники – это образец поведения и подражания, иначе не поздоровится всем. Сильно развито стремление к справедливости и установлению виновных. В общении очень сдержаны, дистанцированы.

Задание: предлагается обсудить объективность данной характеристики, обосновать все «за» и «против». Кто видит себя или похожую обстановку в группе в данном описании? Как можно изменить ситуацию, если ее необходимо менять? Каким образом можно наладить общение с подобным человеком? Каким должно быть взаимодействие с ним?

Практика по семинару:

1. Определение своей модальной системы восприятия. Небольшой рассказ коллегам на любую тему – они должны определить модальность системы. Какие рекомендации можно дать для обогащения манеры и стиля общения педагога, для максимального охвата детской аудитории.

2. Как определить модальную систему ребенка. Каждый воспитатель рассказывает о «проблемном» ребенке и методом супервизии (педагог-психолог) заочно устанавливается его модальная система. После этого каждый педагог выстраивает свое общение с ребенком с учетом его особенностей восприятия. Контроль педагога-психолога.

3. Коллегиальное составление индивидуальных рекомендаций воспитателям и дальнейшая интеграция в образовательный процесс.

Рекомендации педагогам составляются коллегами по принципу «недостаточности», т.е. кому-то увеличить объем жестикуляции, мимики, кому-то эмоциональности в голосе или интонационной выразительности и т.п. Контроль педагога-психолога.

Тренинги из учебно-методического пособия к модульной программе повышения квалификации сотрудников дошкольных образовательных организаций по курсу «Использование содержания и приемов сказкотерапии в дошкольной организации»

Тренинг по теме: «Социально-коммуникативная компетентность»

Программа тренинга «Расширение навыков и умений коммуникативного общения воспитателя»

Источник: http://azps.ru/training/training_communicat.html

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми;
- овладение навыками эффективного слушания;
- активизация процесса самопознания и самоактуализации;
- расширение диапазона творческих способностей;

Общение людей друг с другом - чрезвычайно сложный и тонкий процесс. Неэффективность в общении может быть связана с полным или частичным отсутствием того или иного коммуникативного умения, например, умения ориентироваться и вести себя в конкретной ситуации. Также, неэффективность, может быть вызвана недостаточным самоконтролем, например, из-за неумения справиться с перевозбуждением, импульсивностью, агрессией и т. д. Каждый из нас учится ему в ходе всей своей жизни, приобретая опыт, который часто строится на ошибках и разочарованиях. Нетрудно догадаться, что корни неэффективного общения идут из детства, какие умения и навыки, манеру и стиль общения прививают взрослые, именно, в том направлении полученные тенденции и развиваются. Можно научиться общению, не используя для этого только свой реальный опыт? Да, и сделать это при помощи игры. Игра - это модель жизненной ситуации, в частности общения, в процессе которой человек приобретает определенный опыт. Кроме того, совершая ошибки в искусственной ситуации общения, человек не чувствует той ответственности, которая в реальной жизни неизбежна. Это дает возможность больше пробовать, проявлять творчество, искать более эффективные формы взаимодействия друг с другом и не бояться «поражения».

Несомненным позитивным моментом игровых упражнений является возможность получить оценку своего поведения со стороны, сравнить себя с окружающими и скорректировать свое общение в следующих ситуациях. Следует помнить, что намного легче заметить ошибки, неточности в общении своих близких, сотрудников, воспитанников, чем свои собственные.

Предлагаемый тренинг способствует овладению приемами эффективного общения через игровые компоненты и технику активного слушания.

Занятие

В начале занятия можно провести самооценку коммуникативных навыков и умений каждого участника. Ведущий рисует на доске (или вывешивает заранее подготовленный рисунок) "лестницу коммуникативного мастерства". Левый край - мастер коммуникации, правый - уровень мастерства. Задача - найти свое место на этой лестнице и встать туда, в соответствии со своими собственными представлениями. В конце занятия можно повторить эту процедуру с разными вариантами добавлений. Например, каждому из участников проранжировать других по уровню коммуникативных способностей в начале занятия и по его итогу.

Следующий шаг - информационное сообщение ведущего о невербальных каналах коммуникации:

- глаза и контакт с помощью взгляда;
- лицо и лицевая экспрессия;
- жесты;
- позы;
- тактильные ощущения (касания);
- дистанция во время общения.

Успешность занятия во многом определяется мотивацией обучения эффективному общению. Выработка мотивации может происходить с помощью различных заданий: проведение ролевой игры на профессионально значимую тему, проведение с последующим обсуждением видеозаписи групповой дискуссии; проигрывание личных проблем в общении, предложенных участниками.

"ВИЗУАЛЬНОЕ ЧУВСТВОВАНИЕ"

Назначение:

- совершенствование перцептивных навыков восприятия и представления друг друга.

Все садятся в круг. Ведущий просит, чтобы каждый внимательно посмотрел на лица остальных участников, и через 2-3 минуты все должны закрыть глаза и попытаться представить себе лица других членов группы. В течение 1-2 минут нужно фиксировать в памяти лицо, которое удалось лучше всего представить. После выполнения упражнения группа делится своими ощущениями и повторяет упражнение. Задание; каждый из участников должен постараться воспроизвести в памяти как можно большее количество лиц партнеров.

"ЧЕРЕЗ СТЕКЛО"

Назначение:

- формирование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне.

Один из участников загадывает текст, записывая его на бумагу, но передает его как бы через стекло, т. е. мимикой и жестами: другие называют понятое.

Степень совпадения переданного и записанного текста свидетельствует об умении устанавливать контакт.

"ДИСКУССИЯ"

Назначение:

- формирование паралингвистических и оптокинестических навыков общения;
- совершенствование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне.

Группа разбивается на "тройки". В каждой тройке распределяются обязанности. Один из участников играет роль "глухого-и-немого": он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении - зрение, жесты, пантомимика; второй участник играет роль "глухого и паралитика": он может говорить и видеть; третий "слепой-и-немой": он способен только слышать и показывать. Всей тройке предлагается задание, например, договориться о месте, времени и цели встречи.

На упражнение отводится - 15 минут.

"ДА"

Назначение:

- совершенствование навыков эмпатии и рефлексии.

Группа разбивается на пары. Один из участников говорит фразу, выражающую его состояние, настроения или ощущения. После чего второй должен задавать ему вопросы, чтобы уточнить и выяснить детали. Например, "Странно, но я заметила за собой, что когда нахожусь в таком состоянии, то цвет моей одежды примерно одинаков". Упражнение считается выполненным, если в ответ на расспросы участник получает три утвердительных ответа - "да".

"ПЕРЕДАЧА ДВИЖЕНИЯ ПО КРУГУ"

Назначение:

- совершенствование навыков координации и взаимодействия на психомоторном уровне;
- развитие воображения и эмпатии.

Все садятся в круг. Один из участников группы начинает действие с воображаемым предметом так, чтобы его можно было продолжить. Сосед повторяет действие и продолжает его. Таким образом, предмет обходит круг и возвращается к первому игроку. Тот называет переданный им предмет и каждый из участников называет, в свою очередь, что передавал именно он. После обсуждения упражнение повторяется еще раз.

ТЕХНИКА АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

Многочисленные исследования показывают, что успех человека, работающего в сфере постоянного общения, на 80% зависит от его коммуникативной компетентности. Неумение общаться с окружающими людьми может оказаться одной из решающих причин увольнения или неприема на работу. Статистика говорит, что семеро из десяти уволенных расстанутся со своим местом не потому, что не справляются со своими обязанностями, а из-за конфликтов с сотрудниками и руководителями, также восемь человек из десяти не проходят предварительное собеседование с работодателями при приеме на работу по причине неэффективного общения.

Непродуктивность в общении может быть связана как с отсутствием данного умения, так и с трудностью его практической реализации (устомление, невниманье, условия деятельности, особенности ситуации и др.). В подтверждении сказанного ведущий аргументировано апеллирует к тем случаям, когда участники дискуссии "пропускали" высказывания других или искажали предметные позиции при воспроизведении разговора по памяти. Можно также сослаться на примеры, взятые у Д. Карнеги, И. Атватера, о том, как важно быть внимательным слушателем,

Инструкция: Вашему вниманию предлагается методика на определение степени выраженности умения слушать другого человека.

Перед Вами 16 вопросов на каждый, из которых Вы должны ответить утверждением "да" или "нет". Следует помнить, что нет "правильных" или "неправильных" ответов, т. к. люди различны, и каждый высказывает свое мнение. Главное, старайтесь отвечать честно, не пытайтесь произвести благоприятное впечатление, ответы должны соответствовать действительности. Свободно и искренно выражайте свое мнение. В этом случае Вы сможете лучше узнать себя.

Заранее благодарим Вас!

1. Ждете ли Вы терпеливо, пока другой кончит говорить и даст Вам возможность высказаться?

2. Спешите ли Вы принять решение до того, как поймете сущность проблемы?

3. Слушаете ли Вы лишь то, что Вам нравится?

4. Мешают ли Вам слушать собеседника Ваши эмоции?

5. Отвлекаетесь ли Вы, когда собеседник излагает свои мысли?

6. Запоминаете ли Вы вместо основных моментов беседы какие-либо несущественные?

7. Мешают ли Вам слушать предубеждения?
8. Прекращаете ли Вы слушать собеседника, когда появляются трудности в его понимании?
9. Занимаете ли Вы негативную позицию к говорящему?
10. Всегда ли Вы слушаете собеседника?
11. Ставите ли Вы себя на место говорящего, чтобы понять, что заставило его говорить именно так?
12. Принимаете ли Вы во внимание тот факт, что у Вас с собеседником могут быть разные предметы обсуждения?
13. Допускаете ли, что у Вас и у Вашего собеседника может быть разное понимание смысла употребляемых слов?
14. Пытаетесь ли Вы выяснить тот факт, чем вызван спор: разными точками зрения, постановкой вопроса и т.п.?
15. Избегаете ли Вы взгляда собеседника в разговоре?
16. Возникает ли у Вас непреодолимое желание прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему, опередить его в выводах?

Обработка результатов подсчитывается количество ответов

Интерпретация

- 6 баллов и ниже свидетельствуют о низкой степени выраженности умения слушать других, о направленности в ходе общения на себя (т. е. удовлетворение своих притязаний вне зависимости от интересов партнера). Снижена чувствительность в оценке текущей ситуации - когда молчать и слушать, а когда говорить. Необходимо обучение навыкам эффективного слушания

- от 7 до 10 баллов - средняя степень выраженности умения слушать собеседника. Данное умение скорее проявляется ситуативно и зависит от личной значимости (заинтересованности) получаемой информации.

Требуется совершенствование навыков и приемов активного слушания.

- 10 баллов и выше свидетельствуют о явно выраженном умении слушать других вне зависимости от личной значимости получаемой информации. Такой человек является эффективным работником (если в основе деятельности лежит общение с людьми).

Бланк протокола ответов дается в приложении.

Участники разбиваются на пары и решают, кто говорящий, а кто слушающий. Затем ведущий сообщает, что задачей слушающих будет внимательное выслушивание в течение 2-3 мин "очень скучного рассказа" Затем ведущий отзывает в сторону будущих "рассказчиков", якобы для того, чтобы проинструктировать их, как сделать рассказ "очень скучным". На самом деле дает разъяснения (так, чтобы "слушающие" не слышали этого), что суть не в степени скучности рассказа, а в том, чтобы рассказывающий фиксировал типичные реакции слушающих. Для этого рассказчику рекомендуется после минутного отрезка речи сделать в удобный момент паузу и продолжить рассказ после получения какой-либо реакции слушающих (кивок, жест, слова и т.д.). Если в течение 7-10 сек. выраженная реакция отсутствует, следует продолжить рассказ в течение еще одной минуты и опять прерваться и запомнить следующую реакцию слушающего. На этом упражнение прекращается.

Всем членам группы раскрывается действительное содержание инструкции и цель упражнения. Рассказчиков просят держать в памяти содержание реакции слушающих (классифицировав видимое отсутствие реакций как "глухое молчание"). Ведущий приводит список наиболее типичных приемов слушания, называя их, и давая необходимые пояснения.

ТИПИЧНЫЕ ПРИЕМЫ СЛУШАНИЯ:

1. ГЛУХОЕ МОЛЧАНИЕ

2. УГУ-ПОДДАКИВАНИЕ ("ага", "угу", "да-да", "ну", кивание подбородком и т.п.).

3. ЭХО - повторение последних слов собеседника.
4. ЗЕРКАЛО - повторение последней фразы с изменением порядка слов.
5. ПАРАФРАЗ - передача содержания высказывания партнера другими словами.
6. ПОБУЖДЕНИЕ - междометия и другие выражения, побуждающие собеседника продолжить прерванную речь ("Ну и...", "Ну и что дальше?", "Давай-давай" и т.п.).
7. УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ - вопросы типа "Что ты имел в виду, когда говорил "эсхатологический".
8. НАВОДЯЩИЕ ВОПРОСЫ - вопросы типа "Что-где-когда-почему-зачем", расширяющие сферу, затронутую говорящим, нередко такие вопросы являются по существу уводящими от линии, намеченной рассказчиком.
9. ОЦЕНКИ, СОВЕТЫ
10. ПРОДОЛЖЕНИЯ - когда слушающий вклинивается в речь и пытается завершить фразу, начатую говорящим, "подсказывает слова".
11. ЭМОЦИИ - "ух", "ах", "здорово", смех, "ну-и-ну", "скорбная мина" и пр.
12. НЕРЕЛЕВАНТНЫЕ И ПСЕВДОРЕЛЕВАНТНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ - высказывания, не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально ("а в Гималаях все иначе" и следует рассказ о Гималаях, "кстати о музыке..." и следует информация о гонорах известных музыкантов).

После ознакомления со списком ведущий предлагает "рассказчикам" описать наблюдаемые ими реакции слушателей и дать им классификацию на основе приведенной схемы. Выявляются наиболее часто используемые реакции и обсуждаются их положительные и отрицательные стороны в ситуациях общения. В контексте занятия уместно привести трехкратную схему выслушивания: "Поддержка - Уяснение - Комментирование" и обсудить уместность появления тех или иных реакций на разных тактах выслушивания. Так, на такте "Поддержки" наиболее уместным представляются такие реакции, угу-поддакивание, эхо, эмоциональное сопровождение, на такте "Уяснения" - уточняющие вопросы и парафраз, а оценки и советы приемлемы на такте "Комментирования".

Номер такта	Название	Основная цель	Уместные реакции
1.	Поддержка	Дать возможность говорящему выразить свою позицию	Угу-поддакивание. Эхо. Эмоциональное сопровождение. Молчание
2.	Уяснение	Убедиться, что Вы адекватно поняли собеседника	Уточняющие вопросы. Парафраз
3.	Комментирование	Высказывание своей точки зрения	Оценки. Советы Комментарии

ДИСПУТ

Упражнение проводится в форме диспута. Участники делятся на две приблизительно равные по численности команды. С помощью жребия решается, какая из команд будет занимать одну из альтернативных позиций по какому-либо вопросу, например: сторонники и противники "загара", "курения", "раздельного питания" и т.д.

Аргументы в пользу той или иной точки зрения члены команд высказывают по очереди. Обязательным требованием для играющих является поддержка высказываний соперников и уяснение сущности аргументации. В процессе слушания тот из членов команды, чья очередь высказываться следующим, должен реагировать угу-поддакиванием и эхо, задавать уточняющие вопросы, если содержание аргументации не до конца ясно или же сделать парафраз, если создано впечатление полной ясности. Аргументы в пользу позиции своей

команды разрешается высказывать лишь после того, как выступающий тем или иным способом просигнализирует, что его поняли правильно (кивок головой, "да, именно это я и имел в виду").

Ведущий следит за очередностью выступлений, за тем, чтобы слушающий осуществлял поддержку высказывания, не пропуская тактов, парафраз, используя при этом реакции соответствующего такта. Можно давать разъяснения типа, "Да, Вы меня поняли правильно" легче всего, просто повторив слова собеседника, а убедиться в правильности понимания можно парафразируя его высказывания. Предостеречь участников от попыток продолжать и развивать мысли собеседника, приписывая ему не его слова.

В заключение упражнения ведущий комментирует его ход, обращая внимание на случаи, когда с помощью парафраза удалось добиться уточнения позиций участников "диспута"

«СПОР ПРИ СВИДЕТЕЛЕ»

Обучаемые разбиваются на тройки. Один из членов тройки берет на себя роль наблюдателя-контролера. Его задача - следить за тем, чтобы участники спора осуществляли поддержку высказываний партнеров, не пропускали второго такта ("Уяснение") и при парафразе использовали "другие слова", т.е. он выполняет те же функции, что ведущий в предыдущем упражнении. Два других члена тройки, предварительно решив, какую из альтернативных позиций они занимают, вступают в спор, на выбранную ими тему, придерживаясь трехкратной схемы ведения диалога. По ходу упражнения участники меняются ролями, т.е. роль наблюдателя-контролера поочередно выполняют все члены тройки.

На упражнение отводится 15 минут.

По окончании устраивается общее обсуждение. Примерные вопросы для обсуждения:

- "Какие трудности в использовании схемы встретили Вы в разговоре?";
- "Были ли случаи, когда после парафраза происходило уточнение позиции?";
- "Кто из партнеров не понял другого - тот, кто говорил, или тот, кто слушал?".

"КАРУСЕЛЬ"

Назначение:

- формирование навыков быстрого реагирования при вступлении в контакты;
- развитие эмпатии и рефлексии в процессе обучения.

В упражнении осуществляется серия встреч, причем каждый раз с новым человеком. Задание: легко войти в контакт, поддержать разговор и проститься.

Члены группы встают по принципу "карусели", т. е. лицом друг к другу и образуют два круга: внутренний неподвижный и внешний подвижный

Примеры ситуаций:

- Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой встрече...
- Перед вами незнакомый человек. Познакомьтесь с ним...
- Перед вами маленький ребенок, он чего-то испугался. Подойдите к нему и успокойте его.
- После длительной разлуки вы встречаете любимого (любимую), вы очень рады встрече...

Время на установление контакта и проведение беседы 3-4 минуты. Затем ведущий дает сигнал и участники тренинга сдвигаются к следующему участнику.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ЗАНЯТИЯ

"ПОСЛЕДНЯЯ ВСТРЕЧА"

Назначение

- совершенствование коммуникативной культуры.

Представьте себе, что занятия уже закончились, и вы расстаетесь. Но все ли вы успели сказать друг другу? Может быть, вы забыли поделиться с группой своими переживаниями?

Или есть человек, мнение которого о себе вы хотели бы узнать? Или вы хотите поблагодарить кого-либо? Сделайте это "здесь и теперь".

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ РАБОТЫ ГРУППЫ

На подведении итогов ведущий присутствует, но остается как бы за кругом. Участники группы обсуждают, что, как они определили, каждому помогает в общении, а что мешает. Качества называются только те, которые проявились во время в группе. Не следует называть такие качества, которые не могут быть изменены (природные, физиологические и др.). Это и получается тот багаж, который забирает с тобой после занятий СПТ

Традиционная технология СПТ может варьироваться в зависимости от степени опытности тренера, особенностей участников (возрастных, половых, статусных, профессиональных, личностных), условий проведения занятий в группе (временных, пространственных).