

## **Консультация**

**Тема: «Роль общения в работе педагога»**

Выступление подготовила:  
педагог-психолога Эмиргамзаева А.Л.

**Цель:** повышение социально-психологической компетентности педагогов в вопросах общения.

**Задачи:**

1. Познакомить педагогов с составляющими общения.
2. Показать, как работает эффект проекции.
3. Дать возможность педагогам попрактиковаться в навыках коммуникации.

**Оборудование:** листы бумаги, ручки.

**Участники:** педагоги ДООУ

**Ход консультации:**

Здравствуйте уважаемые коллеги! Я рада видеть вас на консультации. Наша с вами работа предполагает постоянный контакт с родителями, детьми, коллегами. И в том, какой это будет контакт, во многом зависит от умения общаться. При этом ведущая роль в этом принадлежит педагогу, так как он является профессионалом и официальным представителем образовательного учреждения. Поэтому воспитателю необходимо иметь не только теоретические знания, но и практические навыки общения с разными родителями. Но прежде чем говорить о навыках общения, давайте определимся, что такое общение. Что для вас общение? (ответы педагогов).

**Общение** – это сложный процесс установления и развития контактов между людьми. И конечно же навыкам общения человеку необходимо обучаться всю жизнь. Причем научиться общению можно только в процессе самого общения, а не только по книгам и советам знающих людей. Поэтому на наших с вами занятиях мы будем отрабатывать эти навыки общения в разных формах работы и в разных ситуациях.

В процессе взаимодействия человека с человеком важным оказывается все: что мы говорим, как говорим, каким образом воспринимаем информацию партнёра по общению, какая у нас мимика, жесты.

В психологии выделяют **три составляющих общения:** интерактивное, перцептивное, коммуникативное.

Так **перцептивная** сторона включает в себя восприятие человека человеком в процессе общения.

### **Что мешает объективному восприятию друг друга:**

- эффект ореола – это преобладание какого-то обычно сильного впечатления о человеке, которое переносится на всю его личность;
- эффект первичности – первая информация о человеке становится самой важной, она определяет отношение ко всем его поступкам;
- эффект последней информации – последние сведения о человеке может перечеркнуть прежнее отношение к нему;
- эффект проецирования – проявляется в склонности людей приписывать другим свои собственные установки, эмоции, качества.

### **Упражнение на проекцию: «Два ежика в тумане».**

**Описание:** Психолог предлагает педагогам ответить на несколько вопросов и записать ответы на листике бумаги.

Вопросы:

- Запишите Ваше самое любимое с детства животное, зверь?
- Запишите 3-5 ключевых качеств, свойств Вашего любимого животного, за что Вы его так любите?
- Запишите животное, которое Вам не нравится, вызывает страх или отвращение?
- Запишите 3-5 ключевых качеств, свойств Вашего не любимого животного, за что Вы его так не любите?

После того, как педагоги записали ответы на все вопросы психолог, предлагает им присвоить эти качества себе, начиная со слов «Я.....»

**Коммуникативная** составляющая представляет собой процесс передачи информации: обмен мнениями, переживаниями – это то, что мы говорим.

**Интерактивная** сторона заключается в обмене не только информацией, но и действиями. Вступая в контакт, собеседники узнают друг друга и находят точки соприкосновения.

Общаясь, каждый человек преследует определённую цель. Поэтому общение всегда ориентировано на конкретный результат, и как правило, связано с деятельностью, направленной на её достижение. И в этой деятельности в

зависимости от того, достигнуто было взаимопонимание или нет, люди могут создавать отношения сотрудничества или соперничества.

### **Обсуждение ситуаций.**

1. Воспитателю нужно сказать родителю, что необходимо нарисовать рисунок для конкурса, так чтобы был результат.
2. Ребёнок ходит в детский сад в неопрятно виде. Воспитателю нужно сказать об этом родителю так, чтобы не застыдить его и добиться желаемого.
3. Родители приводят ребёнка поздно в детский сад, тем самым ребёнок пропускает занятия. Вам необходимо провести беседу с родителями, так чтобы был результат. Что вы им скажете?

В конце нашей консультации, мне хочется сказать, что люди своим поведением, поступками, эмоциями оказывают влияние на окружающих. Всё идёт по цепочке. Это важно запомнить. Потому, что от того как вы строите своё общение с окружающими, во многом зависит, то как они ответят вам.