**Лекционное занятие 2.3 Педагогические задачи процесса тренинга**

ПЛАН

1. Педагогические, развивающие, воспитательные цели процесса тренинга.
2. Технологии, используемые в современном тренинге для научения.

**Вопрос 1:****Педагогические, развивающие, воспитательные цели процесса тренинга**

Традиционные методы подготовки преподавателей (лекции и семинары) обычно не предусматривают обучение коммуникативным технологиям, поэтому внимание учебных заведений, готовящих будущих педагогов, все более привлекают такие формы профессиональной подготовки, как тренинг, ролевые и имитационные игры, анализ кейсов и коммуникативные упражнения. Тренинг сегодня становится самой распространенной интерактивной технологией среди методов активного обучения, предметом которых является профессиональное общение. Его основной целью является формирование межличностной составляющей будущей педагогической деятельности путем развития психодинамических свойств человека и формирования его эмоционального интеллекта, социальных и коммуникативных умений и навыков.

Существенной особенностью тренинга педагогического общения является также то, что он позволяет «проигрывать» процесс взаимодействия собеседников при поиске и воплощении в практику принятых решений, выбранных действий и поступков. Направленный на оптимизацию процессуальной стороны деятельности педагога, тренинг педагогического общения способствует повышению его коммуникативной и интерактивной компетентности.

Технологии, используемые в современном тренинге для научения, как правило, включают стандартный набор методов активного обучения:

- информация, сообщение, мини-лекция;

- структурированная или управляемая дискуссия;

- мозговой штурм, синектика;

- разбор кейса и кейс-стади;

- ролевая игра и «разыгрывание» ситуаций в ролях;

- коммуникативные задачи и упражнения;

- презентации и самопрезентация;

- аналитические упражнения;

- игры-симуляции, имитационные игры;

- фрагменты деловых игр;

- видеодемонстрации и видеоанализ поведения участников обучения.

Они выполняют следующие задачи: практическое применение знаний, умений и навыков педагогического общения; открытие, осознание и демонстрация поведенческих паттернов, манер, индивидуального стйля коммуникации и др.

Анализ всех возможных вариантов тренинговых технологий обучения, а также специально организованного группового процесса, как правило, охватывает три основных аспекта личности: когнитивный; эмоциональный; конативный, или поведенческий.

Когнитивный аспект — это получение новой информации посредством постановки исследовательских задач, направленных на повышение уровня информативности об общении в целом, на анализ ситуаций о себе, о психологии.

Эмоциональный аспект — переживание личностной значимости полученной информации, прочувствование и проживание ее; переживание и оценивание новых знаний о себе и о других; отслеживание своих неуспехов и недостатков; переживание снижения как своей общей самооценки, так и ряда частных самооценок.

Конативный, или поведенческий, аспект, предполагает расширение поведенческого репертуара обучаемого педагога через осознание неэффективности, нежелательности некоторых привычных способов поведения.

Разработка анкет для обратной связи и диагностики коммуникативной компетентности.

Обратная связь — это фиксирование внешних проявлений (сигналов) реагирования сознания обучаемых на излагаемую информацию, а также определение их причин и в соответствии с ними корректировка деятельности. Под обратной связью в ситуации общения подразумевается решение коммуникативных задач, реализуемое в реактивных (речевых или неречевых) действиях собеседников.

В реальной практике тренинга, как и при любой коммуникации, смысл получаемой информации обучаемыми зачастую искажается, поэтому обратная связь предполагает соблюдение следующих условий:

- концентрированное внимание к говорящему собеседнику, позволяющее понять не только слова, но и его чувства, поведение в процессе общения (мимику, взгляд, жесты, интонационные сигналы);

- установка на взаимодействие и взаимопонимание;

- эффективное рефлексивное слушание;

- общение в едином сенсорном канале или с использованием их многообразия;

- самоконтроль, необходимость своим речевым и неречевым поведением помогать собеседнику понять реакцию и отношение к передаваемой им информации.

Мастерство руководителя тренинга заключается в том, чтобы направить обратную связь при подведении итогов и обобщении игрового опыта в русло практической логики и анализа отношения к проблемам педагогического общения. Таким образом, анализ цепочки умозаключений — это и есть важнейшая задача обратной связи при обсуждении итогов тренинга.

Речь сложившаяся исторически в процессе материальной преобразующей деятельности людей форма общения, опосредствованная языком. Речь включает процессы порождения и восприятия сообщений для целей общения или (в частном случае) для целей регуляции и контроля собственной деятельности.

*Речь внутренняя* - различные виды использования языка (точнее, языковых значений) вне процесса реальной коммуникации. Выделяют три основных типа внутренней речи: а) внутреннее проговаривание - «речь про себя», сохраняющая структуру внешней речи, но лишенная фонации, т. е. произнесения звуков, и типичная для решения мыслительных задач в затрудненных условиях; б) собственно речь внутренняя, когда она выступает как средство мышления, пользуется специфическими единицами (код образов и схем, предметный код, предметные значения) и имеет специфическую структуру, отличную от структуры внешней речи;

в) внутреннее программирование, т. с. формирование и закрепление в специфических единицах замысла (тина, программы) речевого высказывания, целого текста и его содержательных частей. В онтогенезе внутренняя речь формируется в процессе интериоризации внешней речи.

*Речь дактильная* — речь, воспроизводящая слова при помощи дактильных букв, т. е. определенных конфигураций пальцев и их движений. Дактильная речь используется в сурдопедагогике как вспомогательное речевое средство при обучении глухих словесной речи, а также в межличностной коммуникации глухих и общении слышащих с глухими.

*Речь жестовая* - способ межличностного общения людей, лишенных слуха, при помощи системы жестов, характеризующейся своеобразными лексическими и грамматическими закономерностями. Закономерности жестовой речи обусловлены выраженным своеобразием ее основной семантической единицы — жеста, а также его функциональным назначением (использованием в сфере непринужденного общения). В сфере официального общения (собрания, перевод лекций и т. д.) применяется калькирующая жестовая речь, когда жесты последовательно используются для воспроизведения слов. В калькирующей жестовой речи применяются элементы речи дактильной для обозначения окончаний, суффиксов и т. д. Речь жестовая используется как вспомогательное средство (наряду с основным — словесной речью) в процессе обучения и воспитания детей с недостатками слуха.

*Речь письменная* - вербальное (словесное) общение при помощи письменных текстов. Речь письменная отличается от речи устной не только тем, что использует графику, но и в грамматическом (прежде всего синтаксическом) и стилистическом отношениях — типичными для письменной речи синтаксическими конструкциями и специфичными для нее функциональными стилями. Ей свойственна весьма сложная композиционно-структурная организация, которой необходимо специально овладевать, и отсюда — особая задача обучения письменной речью в школе. Поскольку текст письменной речи может быть воспринят одновременно или, во всяком случае, большими «кусками», восприятие письменной речи во многом отличается от восприятия устной речи.

*Речь устная*— вербальное (словесное) общение при помощи языковых средств, воспринимаемых на слух. Устная речь характеризуется тем, что отдельные компоненты речевого сообщения порождаются и воспринимаются последовательно. Процессы порождения устную речь включают звенья ориентировки, одновременного планирования (программирования), речевой реализации и контроля: при этом планирование в свою очередь совершается по двум параллельным каналам и касается содержательной и моторно-артикуляционной сторон устной речи.

*Речь эгоцентрическая* (от лат. ego— я, centrum — центр круга) речь, обращенная к самому себе, регулирующая и контролирующая практическую деятельность ребенка. Таким образом, эгоцентрическая речь как бы переходный этап от внешней к внутренней речи.

**Вопрос 2: Создание доверительной атмосферы на тренинге**

Организация тренинга педагогического общения требует большой ответственности. Многие затруднения могут возникать от того, что участники тренинга не хотят воспринимать новые технологии обучения.

Взаимодействие аргументирующих высказываний в процессе обмена мнениями при обсуждении спорных, проблемных вопросов.

При подготовке аргументирующей речи необходимо обратить особое внимание на разработку ее вводной части, так как в речи этого типа оратору важно с первых слов привлечь и расположить к себе слушателей. При этом следует руководствоваться рядом принципов, выработанных риторикой. Назовем основные:

а) Заинтересовать слушателей.

б) Расположить слушателей к себе.

Для выполнения второй задачи- расположить адресата к себе, склонить на свою сторону- можно использовать ряд приемов и средств.

1). Первые три фразы речи могут содержать тактическую шутку ( не раздражающую слушателей. а, наоборот, примеряющую аудиторию с оратором) , афоризм или цитату (тоже примиряющего характера). Желательна также похвала в адрес аудитории, но ни в коем случае не слишком явная, не грубая.

2) Оратор с самого начала речи должен продемонстрировать, что он не намерен «давить» на аудиторию, влиять на нее, принуждать ее к чему-то. Напротив, он показывает свою объективность, честность, заинтересованность в общем согласии (конструктивный подход к проблеме), заботу об интересах и благе слушателей, уважение к собравшимся. Поэтому следует избегать таких слов, как: вы должны, вам придется, я заставлю вас, вы вынуждены будете признать, что…и т. п. Гораздо лучше звучат риторические вопросы: Не лучше ли принять то-то и то-то…? Не разумней ли предположить, что…? Не естественней ли думать, что ? и т. д., а также вводные слова вероятно, по-видимому, возможно и прочие-т. е. все те фигуры, слова и выражения, которые позволяют смягчить категоричность высказывания (ирония, парадокс, намек и риторические фигуры, формирующие нужные отношения между оратором и адресатом речи).

Заинтересовать же слушателей легче всего, прямо связав обсуждаемую проблему с их собственными, личными, даже семейными и бытовыми, материальными, жизненными интересами (принцип близости), а также придав этому вопросу конкретную форму (принцип конкретности).

Во введении к убеждающей речи может быть сформулирован ее главный тезис. Так или иначе, оратор должен сказать о том, какой, собственно, вопрос он будет рассматривать и на каких проблемах, относящихся к этому вопросу, остановится, т. е. кратко пояснить структуру выступления. Последнее совершенно необходимо, если речь продолжится более 7-10 минут. Введение к речи лучше подготовить уже после составления ее основной части.

Основная часть аргументирующей речи содержит тезис (тезисы) и необходимые доказательства. Для того чтобы доказательства приобрели воздействующую, убеждающую силу, оратору придется провести соответствующую работу. В чем она заключается ?

1) Начальный этап состоит в подготовке перечня имеющихся доводов и, если необходимо, «изобретении» (подборе) дополнительных.

2) Следующий этап работы - приведение этого хаотического пока нагромождения доводов к вашему тезису в более или менее стройный порядок, в систему, так, чтобы каждый довод получил в ней свое место и стал в результате аргументом – доказательством. Доводы необходимо объединить в смысловые группы. Имея общую «тему» для доводов каждой группы, легко подобрать и дополнительные, недостающие в такой группе. В каждую группу доводов можно подбирать все новые и новые; в зависимости от продолжительности вашей речи (регламента) и особенностей аудитории можно изменить порядок групп доводов, можно найти необходимые цифры, статистические данные, присовокупить примеры и факты из собственного опыта, из литературы, и пр. и пр. Работа по расположению доводов в речи определяется также и тем, является ли ваша речь убеждающей или агитирующей. В последнем случае - самые конкретные, самые актуальные доводы - располагать последовательно к концу речи

(в порядке возрастания их «актуальности», «разительности»).

Итак, доводы расположены в том порядке, который соответствует вашим целям, т. е. наделены «пробивной силой».

3) Третий этап работы с ними - их проверка.

Проверьте и продумайте снова:

а) точность фактов; нет ли ошибок в деталях?

б) удачность примеров и сравнений, которые вы подобрали; не вызовут ли они возражений?

в) логичность того, как вы организовали (расположили) доводы и группы. Может быть, лучше выбрать другой порядок, более естественный?

г) нельзя ли обратить ваши доводы или утверждения против вас (возможны ли контраргументы)?

4) Порядок расположения доводов по их «силе» во многом зависит от настроения аудитории; если аудитория недоброжелательна, рекомендуется располагать доводы «по восходящей силе» и заканчивать самым сильным; если отношение аудитории нейтрально или доброжелательно, ведущие доводы (или исчерпывающий довод, если таковой имеется) можно использовать в начале аргументации или тогда, когда вам будет это удобней.

В любом случае нужно внимательно отнестись к тому, чтобы аргументы подавались последовательно, т. е. каждый набор доводов должен следовать за «своим» тезисом (или предшествовать именно ему , если вы выбрали индуктивный метод аргументации). Это значит, что ваш общий тезис должен быть четко расчленен на отдельные позиции, «субтезисы», а каждая такая позиция должна получить свои подтверждения- доводы.

Заключение и убеждающей. и агитирующей речи - очень важная их часть. Хорошее Заключение может спасти положение даже при некоторых недостатках аргументации. Верно и обратное: плохим заключением можно непоправимо испортить все впечатление от речи.

Речевой жанр – это термин, обозначающий тип текста или высказывания как продукта. У термина речевой жанр есть более обстоятельное определение: устойчивый тематический, композиционный и стилистический тип построения текста.

Исследователи также предпринимают попытки составить классификации РЖ по различным основаниям. Например, среди жанров речевого общения в пределах разговорной речи : «по типам коммуникативных установок, по способу участия партнеров, их ролевым отношениям, характерам реплик, соотношению диалогической и монологической речи» различаются беседа, разговор, рассказ, история, предложение, признание, просьба, спор, замечание.

Существуют жанры, задача которых – создавать, поддерживать, видоизменять или прекращать коммуникацию, организовывать, укреплять или разрушать коммуникативные коллективы (контактоустанавливающая функция): дружеская болтовня, воинская присяга, представление кого-либо с целью организовать знакомство, жанр приветствия при встрече и жанр прощания при расставании и т. п.

Узнаваемость жанра позволяет адресатам ориентироваться в ситуации общения, понимать намерения партнеров и адекватно реагировать на их речевые действия».