

МЕТОДИЧЕСКО РЪКОВОДСТВО

ПО МОДУЛ 1: СОЦИАЛНИ УМЕНИЯ

МЕЖДУЛИЧНОСТНИ УМЕНИЯ

Очаквани резултати:

- Да се запознаят учителите с техники за по-добра комуникация със своите ученици.
- Учениците под ръководството на учителите да усвоят умения за споделяне, искане на разрешение, присъединяване към дейност, започване на разговор, емпатия, изграждане и поддържане на взаимоотношения, убеждаване, медиация и др.
- Да се обогати методическия инструментариум на учителите с интерактивни методи и техники за ефективно общуване, създаване на комфортна среда на учене и активно участие от страна на учениците.

ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ

ПОНЯТИЕ ЗА КОМУНИКАЦИЯ И ЦЕЛИ

Думата „комуникация“ има латински произход и се определя като заемка, която означава съобщаване, споделяне, предаване, разговор, общуване и се употребява паралелно с българския синоним „общуване“. Използва се за *представяне на връзки от различен характер, при които се осъществява предаване на знание, мисъл, сигнал и изобицо – порции информация, от един източник на друг по определени канали чрез специфични носители при спазване на система от определени правила.*

За да има комуникация, трябва да има участници, които предават и приемат информация, съобщение и реакция на съобщението. Комуникацията може да се анализира като двустранен процес, защото в нея участват две страни – един или група събеседници, които разменят информация, споделят (или прикриват) чувства и изразяват отношения.

Д. Данов, като се опира на Аристотеловото разбиране за комуникация, „насочва вниманието към поне три аспекта на комуникацията – наличието на говорещ и слушащ/и, умението да се формулират съждения и да се представят те убедително под формата на мнение, и желание (положителна нагласа) на аудиторията да чуе онова, което говорещият иска да ѝ каже.“

В процеса на комуникация се обменя информация за личността на участниците (най-често невербална), за техните тези и аргументи, цели и очаквания.

В началото на комуникацията се получава невербална информация, а след това започва вербалната или определяна от някои като същинска.

Интеракцията (взаимодействието) между участниците е иманентно присъщ елемент на комуникацията. Говоренето, слушането и гледането са основните видими активности при комуникацията. Мисленето е невидимата активност, която предполага подготовката на основната информация, която се обменя, нейното осмисляне и подаването на обратна връзка.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

В по-общ план **комуникацията има за цел:**

- на междуличностно ниво – задоволяване на потребности от информация, разбиране, убеждаване, споделяне на мисли, идеи, намерения и чувства, поддържане на контакти и връзки;
- на организационно ниво – обмен на информация във връзка с различни задачи, дейности, процеси; стимулиране на персонала; създаване на творчески климат; сплотяване на екипа; изпълнение на проекти и др.

За да се постигнат целите, комуникацията трябва да бъде:

- открита – участниците да имат готовност да споделят мисли, чувства, идеи, информация;
- емпатийна – участниците да са в състояние да съпреживяват;
- подкрепяща или поне разбираща другата гледна точка;
- позитивна – участниците да са склонни да търсят взаимноизгодно решение на проблемите, които обсъждат, и/или да прилагат получената информация за добри каузи, като се избягва злоупотребата с нея;
- равнопоставена – участниците да имат равни права да говорят и изслушват другата страна;
- многообразна относно средствата за изразяване – вербални и невербални, писмени, визуални, символни и др.

Основни фактори за постигане на комуникативните цели са:

- значимостта на комуникативната цел – финансови, морални или други измерения на резултата от комуникацията;
- социалният ефект при постигане на комуникативната цел;
- времето, мястото, пространството и другите условия на протичане на комуникативния акт;
- каналите на комуникация.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

МОДЕЛИ НА КОМУНИКАЦИЯ. ВИДОВЕ КОМУНИКАЦИЯ.

Когато се опитваме да предадем дадена информация на друг човек ние най-често използваме три различни модела или канала, посредством които трансферираме нашите намерения. Общуваме чрез *символи, вербално и невербално*. Например, ако двама души – А и Б се опитват да комуникират помежду си, тяхната комуникация се влияе от личността им, ценностите им, миналото им, отношението им към един или друг въпрос. А общува с Б, базирайки се на собствените си възприятия и разбирания, но Б отговаря на А на основа на това, което е разбрал, което не винаги може да е еквивалентно на това, което А е имал предвид. Т.е. ние приемаме различните послания така, както искаме, доближавайки ги максимално до това, което желаем да чуем и до нашата преценка.

Комуникацията чрез символи е пасивна комуникация; съобщенията, които се излъчват чрез нея много лесно могат да се разберат погрешно. Това са облекло, външен вид, аксесоари, които носим и т.н.

Вербалната комуникация е комуникацията, която предава директно послание от един към друг човек. Има огромна разлика обаче в собствените възприятия на този тип общуване, тъй като думите сами по себе си не носят значение. Хората им придават смисъл, като ги използват като инструмент за предаване на дадено съобщение.

Невербалната комуникация или т.нар. език на тялото е може би каналът на комуникация, който оказва най-силно влияние върху процеса на общуване. Има редица сигнали, посредством които може да се разчете езика на тялото.

- външен вид
- поза на тялото и походка
- пространствена ориентация
- ръкуване
- качества на гласа
- качества на речта
- лицева експресия (мимика)

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

- жестикуляция
- зрителен контакт

Всеки един от тези три типа комуникация се използва в процеса на общуване. Но, за да се случи самата комуникация, трябва да има двустранен обмен на послания и чувства. Необходим е постоянен поток на информация от единия към другия, споделяне на чутото и обратна връзка за възприетото.

Ключов момент в изследване на комуникацията заема т.нар. **убеждаваща комуникация.**

Има две дефиниции на убеждението:

- Изкуство, защото изисква да спечелиш доверието и да имаш много добри комуникативни умения;
- Наука, защото зависи от достиженията в различни области, изисква анализ на информацията и предполага солидни познания в сферата на изследване на човешкото поведение.

За да постигне ефективно въздействие върху учениците учителя следва от една страна да използва:

- Утвърдителен език, прецизно дефиниране на това, което очаквате да се случи (когато, а не ако);
- Настоятелен език, чрез убедително представяне на аргументите (убеден съм, сигурен съм, вярвам);
- Печеливш език, който привлича съмишленици (нека поговорим);
- Фрази, които карат учениците да вярват в неговата почтеност (за Вас това е добро предложение, Вие бихте имали полза...

Учителят има за задача и да се бори срещу възможни бариери пред ефективното изслушване:

- *Псевдо-слушане.* То представлява имитиране на слушане посредством заблуда на околните. Можем да се преструваме, че внимателно слушаме другия, като поддържаме

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

просто формален визуален контакт, като кимаме, когато сме съгласни с нещо, казваме “да”, “о, разбирам”.

- *Избирателно внимание.* Това се случва, когато се интересуваме единствено от някои елементи от информацията, която се представя.
- *Правене на допускания.* Понякога прибързано правим изводи без да изчакаме да научим всички подробности.
- *Прекалено съсредоточаване върху стремежа да изкажеш това, което следва.*

Именно поради възможността за има бариери, създаването на комфортна среда за учене в училище е ключова и тук водеща е ролята на учителя, който да спомогне за ефективното общуване:

- На първо място следва учителя да **въведе основни правила и да се придържа към тях.** Правилата за поведение помагат да се стимулира позитивно поведение в класната стая и училищното пространство и да се ограничи негативното такова.

Практическа задача:

Попитайте учениците какви правила биха желали да се въведат и след това добавете и такива от себе си.

Не забравяйте да ги помолите да се ангажират със спазването на тези правила.

Примерни въпроси:

Кои според Вас са правилата, които трябва да въведем, за да прекараме времето си заедно възможно най-ползотворно?

Всички ли сме съгласни с тези правила?

За някого ще бъде ли трудно да спазва някое от тези правила?

- **Учителят следва да покаже интерес към това, което правят учениците.** Изпратете послание, че сте заинтересувани от това, което учениците ви имат да кажат, опитът, който искат да споделят и проблемите, пред които са изправени в класа. Това може да бъде

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

постигнато посредством поддържането на зрителен контакт, усмивка, придвижване по-близо до тях.

- Учителят следва да **слуша за споделеното съдържание и чувства**. Слушайте активно, за да разберете какви емоции се влигат в думите, както и посланието между редовете. Отговаряйте и на двете.

- Учителят следва да **следи за невербални знаци** и сигнали. Избягването на контакта с очи, обличането/събличането в час, напускането или влизането по средата на часа са знаци, че учениците се чувстват дискомфортно от нещо (температурата в стаята, обсъждания въпрос, външни проблеми). Потърсете причините!

- Важно е учителя да **използва подходящи шег**. Подходящо вмъкнатият хумор често може да предразположи учениците, да предопредели едно забавно и интерактивно занимание и да ги накара да мислят, че разликата във възприятията между тях и вас – учителя, не е толкова голяма. Внимавайте обаче да не превърнете шегите в основен Ваш стил на комуникиране, тъй като е възможно това да разсее учениците от урока.

- Учителят трябва да **контролира факторите, които могат да разсейват участниците**. Тези фактори могат да бъдат свързани със средата (дискомфортна температура в стаята, шум от съседни помещения, недобро осветление) или предизвикани от учениците (игра с химикал, прелистване, говорене). Учителят е този, който отговаря за откриването и отстраняването на разсейващия фактор, който пречи на обучението.

- Поддържане на зрителен контакт с учениците. Използвайте очите си, за да покажете на учениците, че проявявате интерес. Поддържайте контакт на 80%. Избягвайте бързи и отривисти движения с глава.

- **Обвържете темата на урока с въпроси, касаещи реалния им живот чрез примери**. Предизвикайте интереса на учениците към предмета на занятието, като го обвържете с това, което се случва в класната стая, у дома, по други дисциплини.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

Ефективното общуване, както между учител и ученик, а така и между връстници зависи от няколко фактора:

- **активно слушане** - хората имат склонност да мислят, че ролята на слушателя е просто да приема пасивно дадена информация. Въпреки това, добрият слушател споделя отговорността, като обръща пълно внимание и се опитва да разбере. Доброто слушане означава да използваме собствените си умения за общуване, за да помогнем на говорителя да изрази мнението си. (През повечето време ние сме лоши слушатели. Оценено е, че слушаме ефективно само през 25% от времето; Повечето хора не слушат, за да разберат: те слушат с намерението да отговорят).

Има 5 нива на слушане: пренебрежително, преструвайки се, избирателно, учтиво слушане – само думите, съпричастно слушане – значението.

- **перифразиране** - позволява на говорещия да оцени до каква степен е бил разбран и му дава втора възможност, ако посланието му е било неразбрано първия път. Перифразирането включва обобщаване или преформулиране на това, което сме чули с наши собствени думи и въпрос към говорещия, дали наистина това има предвид. Хубаво е да се избягва сарказма, да се правят прости изречения без усложнена граматика и да се избягват директните въпроси.

- **предположения** - хората правят предположения през цялото време – няма как да се избегне. Предположенията по отношение на другите хора обаче, могат да се окажат погрешни или непълни или да създадат преграда, поради която да не можем да възприемем значимостта на новата информация, подадена от тях. Трябва да опитваме да си даваме ясна сметка за изводите, които правим за другите и да помним, че те са просто представи. Може да има и други заключения, които можем да направим от същата информация. Когато едно предположение се отразява върху начина, по който взаимодействаме с някого, можем да решим да споделим това предположение с конкретния човек, за да разберем дали е вярно.

- **задаване на подкрепящи въпроси** - въпросите са един очевиден начин да се събере необходимата информация, за да се разбере по-добре идеята на говорителя. Често е работа

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

на слушателя да задава въпроси, тъй като говорителят не знае кои части от речта му остава недоизяснени. Като цяло подкрепящите въпроси са с отворен край, което значи, че те дават неограничени възможности за отговори, а не просто “да” или “не”. Позитивно формулираните въпроси, като например “Как бихме могли да проведем този урок по-добре?”, обикновено са по-подкрепящи, отколкото негативно зададените, като “Къде сбъркахме?”.

- **обратна връзка и критика** - обратната връзка е да кажем на някой друг какво смятаме, че той е казал или направил. Най-полезно е, когато обратната връзка по-скоро обяснява, отколкото оценява и когато е по-скоро специфична, а не обща. Критиката е допустима, когато поведението на другия човек, такова, каквото сме го наблюдавали, е причинило проблем и сме недоволни и затова искаме промяна. Процесът на критика изисква да кажем на другия човек за установения проблем, обяснявайки отношението си към неговото поведение и заявявайки ясно какво и защо искаме да се промени.

ДАВАНЕ НА ОБРАТНА ВРЪЗКА

Даването на обратна връзка е вербален или невербален процес, чрез който човек изразява своите възприятия и чувства относно поведението на друг човек. Повечето хора дават и получават обратни връзки ежедневно, без дори да осъзнават, че го правят. Процесът на даване и търсене на обратна връзка е един от най-важните пътища за научаване на нови поведенчески модели и за оценка на въздействието ни над околните. Чрез обратната връзка ние “се държим в релси” и виждаме себе си през очите на другите.

Даването и получаването на значими обратни връзки представлява междуличностна обмяна, която изисква наличието на определени ключови елементи:

- Загриженост
- Доверие
- Приемане
- Отвореност

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

- Отношение към потребностите на другите

По този начин степента, в която обратната връзка е оценъчна и полезна или осъдителна, може да зависи от личната философия на участващите страни.

Независимо от това, *даването на обратна връзка е придобито умение*, което може да бъде развивано, ако се следват деветте основни принципа, посочени по-долу.

Желаната промяна е по-вероятно да настъпи, ако тези *девет принципа* се спазват.

- **Имайте предвид потребностите на другите.** Основната причина да се дава обратна връзка би трябвало да бъде да помагате на себе си и на другите да се развиват. Когато развитието не е водещ мотив, обратната връзка може да бъде деструктивна. Например, разгневен човек, който дава обратна връзка, може да е мотивиран не от стремежа за личностно развитие и хармонични отношения, а от желанието да нарани този, който го е разгневил. Обратна връзка, мотивирана от лични интереси, не е обратна връзка, а постигане на лично удовлетворение.

- **Само описвайте поведението и не се опитвайте да интерпретирате.** Публичното поведение е в голяма степен преднамерено и наблюдавано. Когато някой припише мотив на чуждо действие, тогава той прави интерпретация на намеренията на този човек. Но тъй като намеренията са нещо лично и са известни само на собствения си притежател, атрибутирането на мотиви и намерения към поведението и действията е много субективно. При всички случаи, интерпретацията или приписването на мотиви към нечие поведение е много вероятно да постави човека в защитна позиция и да го предизвика да изразходи енергия в обяснение или защита на поведението си. Интерпретациите и предположенията от други хора лишават човека от възможност да интерпретира и разбира собственото си поведение, като в същото време създава зависимост към позицията на интерпретатора. В резултат, обратната връзка е малко вероятно да бъде използвана, независимо от това колко полезна е могла да бъде.

- **Фокусирайте се върху поведението, които подлежат на промяна.** Ефективната обратна връзка е насочена към поведение, което относително лесно може да бъде

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

подложено на промяна. Много хора действат под влиянието на навици; техният личностен стил се е развил през годините чрез реагиране по определени начини. Получаването на обратна връзка относно личностни навици може да бъде фрустриращо, защото тези типове поведение могат да се окажат много трудни за промяна. Обратни връзки за поведение, което трудно може да бъде подложено на промяна, често пораждаат безпокойство и стеснение относно поведението.

- **Бъдете конкретни.** Когато обратната връзка е конкретна, човекът който я получава ще знае кое поведение е във фокуса на обсъждане. Например “ти си топъл човек” е едно доста общо твърдение, което не посочва на човека кои негови действия са допринесли за впечатлението, че той/ тя е “топъл човек”.

- **Изчакайте обратната връзка да ви бъде поискана.** Когато търси обратна връзка, човек пита другите какви са впечатленията и наблюденията им за собственото му поведение. В действителния живот, повечето обратни връзки са натрапени. Хората често дават обратна връзка, независимо дали са им я поискали или не, и независимо дали човекът срещу тях е готов да получи тази обратна връзка или не. Освен това, желанието на единия да *даде* обратна връзка може да надвишава желанието на другия да я *получи*. Това важи особено за случаите, когато даващият обратната връзка е гневен или разстроен от нещо, свързано с потенциалния реципиент. Независимо от всичко, съществува тенденция обратната връзка да е по-полезна, когато е била специално изисквана. Изискването на обратна връзка обикновено означава, че човекът е готов да слуша и иска да знае как другите възприемат неговото поведение.

- **Бъдете неосъдителни.** Обратната връзка не е обективна, а и рядко е конструктивна, ако е базирана на лични интерпретации. Този тип оценки често се възприемат като лични нападки. Когато дава обратна връзка, човек трябва да реагира не на своето възприятие за личността и степента на привлекателност за другия, а на *действията му*. Когато кажат на някого, че е глупав или безчувствен например, ще му бъде невероятно трудно да реагира спокойно и обективно. Понякога човек може да извършва безсмислени действия или да се

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

държи като безчувствен, но това не е доказателство за глупост или безчувственост. Оценката поставя участниците в ролите на съдия и обвиняем, което често води след себе си ужасни последици.

- **Давайте обратна връзка непосредствено след действието.** Когато обратната връзка се дава непосредствено след действието, събитието е актуално в съзнанието и на двете страни. По този начин обратната връзка играе ролята на огледало на поведението на човека. Независимо от това обаче, в повечето случаи има тенденция обратната връзка да бъде забавяна. Възможно е човек да се притеснява да не загуби контрол над емоциите си, да не нарани чувствата на другия или да не бъде критикуван.

- **Оставете на другите свободата да се променят или да не се променят.** Човек трябва да разполага със свободата да използва обратната връзка по всякакъв пълноценен начин, без от него да бъде изисквано да се променя. Ако даващият обратна връзка казва на другия да се промени, то той се опитва да налага стандарт за това кое е правилно и кое не, кое поведение е добро и кое е лошо, както и да съди другите по тези стандарти. Натискът към промяна може да бъде много директен или много фин, като по този начин се създават състезателни отношения, в които никога няма победител.

- **Изразявайте чувствата си директно.** Хората често смятат, че дават израз на своите чувства, докато в същото време отстояват своите мнения и перцепции. Твърдения, които започват с “Чувствам, че...”, често завършват с убеждение или мнение. Например изречението “Чувствам, че караш много бързо” е индиректен израз на чувство. Лежащата в основата изява на чувството в горния пример може да бъде “Ядосан/а съм, защото караш много бързо” или “Изплашен/а съм, защото караш много бързо”. Индиректният израз на чувства предоставя възможност за избягване на признания и често пречи на даването на значими обратни връзки.

КАК ДА СТИМУЛИРАМЕ УЧАСТИЕТО НА ВСИЧКИ В КЛАСА?

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

- **Разделете класа на по-малки групи.** Помолете учениците да се разделят по двойки, тройки или четворки вместо да работят всички заедно. При работата по двойки съвсем естествено участието на отделните лица е най-активно;
- **Последователно комбинирайте малките групи, докато не се стигне до решение.** Например, след като отделните двойки са разработили различни алтернативи, съберете двойките две по две и сравнете изготвените от тях списъци, като по този начин се добавят и нови алтернативи. След това две по две от четворките се събират, за да сравнят изготвените от всяка от тях списъци и за да прибавят нови алтернативи. Тази техника можете да използвате също така и за оценка на изготвените списъци с алтернативи, като целта е да се получи определен брой препоръчани алтернативи, с които всички са съгласни;
- **Давайте думата на всеки поред.** Помолете учениците да се редуват, като всеки споделя своите мисли и идеи;
- **Подканвайте онези, които се въздържат от участие.** Огледайте се и назовете някого по име, като кажете: “[име], забелязвам, че днес повече мислиш, отколкото говориш. Искаш ли да споделиш нещо с нас?”;
- **Задавайте въпроси от отворен тип.** Тези въпроси се използват, когато искате да получите допълнителна информация. Обикновено на въпросите от отворен тип не може да се отговори просто с “да” или “не”. Те започват с “какво”, “как”, “разкажете ми за...” или разяснете;
- **Подчертайте, че има проблем с участието и помолете членовете на групата да споделят своите чувства.** Кажете: “Забелязвам, че сякаш имаме проблем с участието. Можете ли да ни помогнете да разберем какво става, като споделите какво мислите относно взимането на участие?”;
- **Изчакайте до 10 секунди, след като зададете въпрос.** Ако няма отговор, перифразирайте или задайте въпроса си отново;
- **Назовете някого по име.** Изберете някой, който дава вид, че знае отговора. В противен случай тази техника може да смути учениците или да ги притесни;

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

- **Предложете вербална подкрепа.** Подкрепяйте участието и ангажираността на всеки ученик, а не съдържанието на отговора.
- **Предложете невербална подкрепа.** Покажете на учениците, че сте доволни от това, което се случва или от казаното от тях;
- **Създавайте възможности за общуване между учениците.** Позволете им да разговарят помежду си вместо да общуват единствено с Вас (напр.: В рамките на няколко минути обсъдете със седящия до Вас на чина как вие бихте постъпили на мястото на главния герой в приказката/историята/ситуацията.);
- **Прехвърлете топката на групата.** Вместо Вие да отговаряте на въпроси, дайте възможност на групата да сподели своя опит и знания ("Какво ще кажете Вие? Кой подход трябва да изберем според Вас?");
- **Давайте примери.** Независимо дали се базират на собствения Ви или на чужд опит, примерите могат да онагледят въпросите или идеите, които представяте;
- **Ако имате чувството, че липсата на участие се дължи вероятно на някакъв недостатък на процеса на обучение, то тогава е наложително да преразгледате плана си за работа и да видите дали може да бъде модифицирана.**

КАК ДА КОМУНИКИРАМЕ ЕФЕКТИВНО В МУЛТИКУЛТУРНАТА КЛАСНА СТАЯ?

В урока за учениците от различни култури е важно дали учителят представя нови знания с различна степен на трудност, които трябва да се разберат, усвоят и след това да станат обект на проверка и оценка, дали се прави преговор, затвърдяване или обобщаване на вече известни стари знания. Ценностите, които се придават на знанията в различните култури, са различни, но това все още не е отразено в учебните програмите за българското училище. Учителите трябва да са наясно, че учениците с различен културен произход имат различни стилове на учене и се чувстват различно в структурирани и неструктурирани учебни ситуации.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

Ученици, идващи от култури със силно избягване на несигурността, не се чувстват комфортно във втория вид ситуации и затова те се приемат от учителя като пасивни и неспособни да се включат в работата.

Философията на конструктивизма е създадена и функционира успешно в училища в култури със слабо избягване на различието и трудно се приема, а по-често се проваля, в тези със силно избягване на различието.

В хода на взаимодействията си с учениците всеки учител трябва да се контролира, когато изразява определени позитивни или негативни нагласи, които обикновено се проявяват на подсъзнателно равнище, защото учениците разчитат невербалното поведение и усещат отрицателното му отношение и много бързо се дистанцират от училището, защото усещат, че не са приети. Подготвеният учител „може да използва мимиката, като изразява реалните психически състояния, които изпитва (и тогава мимиката му ще бъде напълно естествена) или те да се прикриват и да се симулират емоции, които не се изпитват. (...) Владеенето на мимиката обаче позволява той да я използва, за да разкрие удовлетворението или неудовлетворението си от работата на отделни ученици, група от тях или целия клас,“ при условие, че познава добре културните правила, значими за учениците в класа.

А. Волфганг обръща специално внимание на ролята на усмивката като знак за подкрепа. Усмивнатият учител, ведрата мимика и спокойният лицеизраз създават благоприятни предпоставки за ефективно общуване и на усмивката се отговаря с усмивка.

Независимо че основните емоции се изразяват еднакво от всички хора, то в много общности има правила за изразяване или прикриване на емоции. Тези правила са културно обусловени и свързани с традициите на общността, но те се усвояват в периода на детството и учителят е нужно да има чувствителност към типа изразяване, което е прието за норма в дадената група, към която принадлежи ученикът.

Учителят е желателно да се съобразява с това, че „ориентирането към мимиката е водещо в процеса на опознаването на невербалното поведение” и това се отнася както до неговото, така също и до поведението на учениците му, и че когато има разминавания между това, което говори устата, и това, което говори лицето, за по-достоверна се приема

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

информацията, идваща по невербалния канал, което важи с особена значимост в ситуации, в които има участници с езикови затруднения и принадлежащи към различни социо-културни групи.

Пространственото поведение на учителя в мултикултурната класна стая трябва да отчита културните измерения на пространството и обема на личното пространство. Трудно за учителя е да намери оптималната дистанция за ефективна съвместна работа, защото прекалената близост може да притесни ученика, а по-голямото разстояние подсъзнателно да се възприеме като липса на съпричастност.

Учителят, за да бъде ефективен комуникатор, трябва да предлага на учениците *модели за взаимно обогатяващо общуване*, в рамките на които:

- да демонстрира толерантност към различията;
- да съдейства за преодоляване на обучителните затруднения на културно различните ученици, защото много често те се нуждаят от повече време за превод и обмисляне на отговори или са несигурни при конструирането на въпроси;
- да поощрява по-чести и по-продължителни контакти, които създават предпоставка учениците да се чувстват по-комфортно, когато общуват формално и неформално със своя учител.

Към *изискванията за ефективна комуникация в мултикултурни класове* можем да посочим:

- позитивното отношение към другата култура;
- опита да се разбере детето с неговата семейна среда, опит и условия на живот;
- изучаването на общочовешките ценности;
- възприемането на чувствата и убежденията на събеседника сериозно;
- доверието на учителя към учениците, взаимното доверие между учениците и др.

КОГА ИЗПОЛЗВАМЕ МЕЖДУЛИЧНОСТНИТЕ УМЕНИЯ ЗА КОМУНИКАЦИЯ В УЧИЛИЩЕ В КОНТЕКСТА НА ПЕДАГОГИКАТА НА СЕЛЕСТЕН ФРЕНЕ?

- Във всяка дейност в класната стая ;

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

- В работата на съветите на класа или общоучилищни съвети
- В дейностите, изпълнявани в малки групи, в които има разпределени роли и отговорности;
- В процеса на решаване на казуси;
- В екипната работа по организиране на различни събития – пътувания, празници, театрални постановки и др. подобни;
- При подготовката и произнасянето на речи;
- При създаването на постери по значими теми;
- При обсъждането и писането на писма за привличане на вниманието към дадена кауза;
- Във Форум театъра.

ИЗПОЛЗВАНА И ПРЕПОРЪЧАНА ЛИТЕРАТУРА

Герджикова, Н. Комуникацията в процеса на преподаване през призмата на интердисциплинарните изследвания – Реторика и комуникации, 2013, № 8, <http://rhetoric.bg>

Данов, Д. Педагогика на ефективната комуникация. Изд. „Полис“, София, 2011

Иванов, Ив. Проблеми на педагогическата работа в мултикултурната класна стая. В сб.: Многообразие без граници, Изд. „Фабер“, Велико Търново, 2008

Кръстева, А. Комуникативната компетентност като иманентна част от професионализма на педагога – Начално училище, 2006, № 2

Мизова, Б., Комуникация в подкрепа на дисциплината в ученическия клас – Реторика и комуникации, 2012, №3, <http://rhetoric.bg/>

Павлов, Д., Я. Тоцева. Педагогическа реторика. ИК „Даниела Убенова“, София, 2000

Рангелова, А. Общуването при децата. Плевен: МЕДИАТЕХ, 2016

Савова, Ж. Рефлексия върху малка отсечка от пътя на българското образование днес (представи за преподаване и комуникация, училищни модели) – Реторика и комуникация, 2013, № 8, <http://rhetoric.bg>

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

Тоцева, Я. Комуникация между „свои“ и „чужди“ в училище – Реторика и комуникация, 2016, № 21, <http://rhetoric.bg>

Тоцева, Я. Управление на комуникациите в образованието. Изд. „Фабер“, Велико Търново, 2015

Тоцева, Я., Й. Нунев. Педагогически взаимодействия в мултикултурна среда, Изд. „Фабер“, Велико Търново, 2019

Argyle, M. Bodily communication, L., 1978

Armstrong D., T. Savage. Secondary Education. An Instruction. Macmillan Publishing Co. Inc. N. Y. Collier Macmillan Publishers. London, 1983

Borich, G. D. Effective Teaching Methods. Merrill Publishing Company. Columbus, Ohio, 1988

Cross, T., Bazron, B., Dennis, K., & Isaacs, M., Towards A Culturally Competent System of Care, Volume I. Washington, DC: Georgetown University Child Development Center, CASSP Technical Assistance Center, 1989

Duncan, S. Nonverbal communication – Psychological Bulletin, 1969, 72(2) and Schefflen, A. Human Territories, Prentice Hall, New Jersey, 1976

Ekman, P. & Friesen, W. The repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding – Semiotic, 1969, № 1

Loden, Marilyn. Implementing Diversity. New York, et.al.: McGraw-Hill, 1996

McCroskey, J., R. McVetta. Classroom seating arrangements: Instructional communication theory versus student preferences. Communication Education, 1978, 27 (2). <http://www.jamescmcroskey.com/publications/082.pdf>

Wolfgang, A. The Silent Language in the Multicultural Classroom. Theory into Practice, Volume XVI, Number 3, 1977

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

ПРАКТИЧЕСКИ ДЕЙНОСТИ

ВЪПРОСНИК ЗА КОМУНИКАТИВНОСТ

Моля, попълнете посочения по-долу въпросник, като за всяко съждение от първата колона на таблицата отбележите с X в съответното квадратче срещу него честотата, с която го използвате при комуникация с колеги. Бъдете искрени!

| Съждение: | Никога | Рядко | Поняког | Често | Винаги |
|--|--------|-------|---------|-------|--------|
| 1. Започвам първи разговор на универсална тема | | | | | |
| 2. Изразявам интерес към другия, питам, приятелски любопитен съм | | | | | |
| 3. Търся общи теми с другия, като използвам ту едната, ту другата посока | | | | | |
| 4. Слушам внимателно, когато ми говорят | | | | | |
| 5. Поддържам разговора, отговарям, вмятам коментари | | | | | |
| 6. Водя разговора като поддържам темата или я сменям в друга посока, когато се изчерпи | | | | | |
| 7. Разказвам за себе си | | | | | |
| 8. Поддържам приятелска, забавна атмосфера | | | | | |
| 9. Старая се да колекционирам и разказвам истории, анекдоти и пр. | | | | | |
| 10. Изразявам чувства, каквито подходат за случая, понякога дори га не съм в настроение | | | | | |
| 11. Преотстъпвам думата – периодично подавам реплики и оставям другия да говори, така че в крайна сметка | | | | | |

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| времето на разговора да е поравно разпределено между двамата | | | | | |
| 12. Взимам думата, като запълвам моментите на смълчаване | | | | | |
| 13. С много словоохотливи събеседници взимам думата, като се възползвам от подходящ момент или сам го създавам | | | | | |
| 14. Прекъсвам директно другия, когато реша, че имам нещо по-важно за казване | | | | | |

Ключ: За всички въпроси с изключение на 14-ти точкуването е:

Винаги – 5, Често – 4, Понякога – 3, Рядко – 2, Никога -1 .

За въпрос 14 точкуването е в обратен ред.

Бал: Сума от баловете за всяко съждение – максимален 70, минимален 14

КРИТЕРИИ ЗА ЕФЕКТИВНА ПЕДАГОГИЧЕСКА КОМУНИКАЦИЯ ОТ СТРАНА НА УЧИТЕЛЯ (чек лист за учителя)

- Слушам внимателно. Аз съм пример как трябва да се слуша, често перифразирам и повтарям това, което е казано.
- Поддържам добър зрителен контакт с всеки един от учениците.
- Доверявам се на способностите на учениците.
- Постоянно съм фокусирам върху това да доведе нещата до край.
- Подкрепям това, което учениците решат да направят.
- Постоянно съм нащрек, присъствам във всеки един момент.
- Организирам, правя връзка между и обобщавам данни, за да може в края да се създаде чувството за завършеност.
- Защиатавам всяка една предложена идея.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

- Не позволявам атакуване на идеите, докато не дойде времето за оценка.
- Аз съм фасилитатор, а не участник в свободните дискусии на учениците. Следя кой говори и кой не, като стимулирам балансирано участие.
- Работата ми е да бъда заинтересован, а не интересен.
- Стимулирам всеки един да изрази мислите си, а аз потвърждавам различни моменти от предложеното становище.
- Аз съм учител, а не лидер на групата и подкрепям лидерите на класа.
- Постоянно следя за резултатите, към които се стреми класа и съм гъвкав в подхода си, стремейки се да съдействам за постигането на тези резултати.

ВЪПРОСНИК ЗА РАБОТА В ЕКИП

Моля, попълнете посочения по-долу въпросник, като за всяко съждение от първата колона на таблицата отбележите с X в съответното квадратче срещу него честотата, с която екипът ви проявява такава склонност. Бъдете искрени!

| Съждение: | Никога | Рядко | Поняког | Често | Винаги |
|--|--------|-------|---------|-------|--------|
| 1. Приемаме екипните цели като „ясни и подразбиращи се” | | | | | |
| 2. Действаме в зависимост от задачата; нямаме строго определени процедури и правила | | | | | |
| 3. Всеки един от членовете на екипа има конкретна, предварително определена роля | | | | | |
| 4. Предпочитаме да използваме утвърдени организационни правила – напр. всеки да има възможност да изкаже своята позиция и мнение и др. | | | | | |

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| 5. Екипният лидер е демократичен тип и съдейства на членовете на екипа | | | | | |
| 6. Когато има дадена задача обичаме да се впуснем веднага към изпълнението и, дори и без да сме планирали в детайли подхода си | | | | | |
| 7. Обикновено можем да генерираме много идеи, но голяма част от тях не се реализират или защото не ги изслушаме до край или защото ги отхвърляме | | | | | |
| 8. Усеца се екипна сплотеност – всички заедно чувстваме, че споделяме отговорността за провала или успеха на екипа | | | | | |
| 9. Имаме ясни процедури за достигане на консенсус свързан с целите и осъществяване на задачите | | | | | |
| 10. Екипният ръководител се опитва да поддържа реда и да допринася за реализацията на текущите задачи | | | | | |
| 11. Удовлетворени сме от работата си заедно; доставя ни удоволствие, оценяваме я като приятна и продуктивна | | | | | |
| 12. Екипният ръководител се грижи да следваме процедурите, да водим конструктивен диалог и да не се прекъсваме | | | | | |

Ключ: за всяко от съжденията, отбележете съответния резултат в кутийката срещу номера на въпроса, след това сумирайте трите колони поотделно.

Въпросникът ще ви помогне да оцените дали екипът ви работи в хаотична, формална или умела фаза.

| | | | | | |
|---|--|---|--|---|--|
| 1 | | 3 | | 2 | |
| 6 | | 4 | | 5 | |
| 7 | | 9 | | 8 | |

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

| | | | | | |
|-------------|--|-------------|--|-------------|--|
| 10 | | 12 | | 11 | |
| Общо | | Общо | | Общо | |

Бал: максимален резултат 20, минимален 4

Най-високият от трите резултата показва как възприемате текущата реалност в екипа. Най-ниският от трите резултата показва фазата, в която екипът е най-малко вероятно да се намира. Ако оценките от трите резултата са приблизително еднакви, то това показва или неясна представа за начина, по който функционира екипът ви, или че екипното представяне е променливо – понякога хаотично, понякога формално, понякога умело.

Ако имате неясни резултати, поискайте други членове на екипа да попълнят въпросника и сравнете оценките си!

ИГРИ И УПРАЖНЕНИЯ ЗА КОМУНИКАЦИЯ

4 НЕЩА, КОИТО ТЕ ОПИСВАТ НАЙ-ДОБРЕ

Дайте задача на своите ученици да назоват герой от анимационен филм, цвят, автомобил и вид кухня, които най-добре ги описват.

Поискайте да обяснят изборите си!

ТЪРСЕНЕ ПО АЗБУЧЕН РЕД

Разделете учениците на малки групи (3-5).

Дайте им задача да потърсят предмети, които носят със себе си, започващи с всяка от буквите на азбуката.

Първата група, която успее да открие предмети, започващи с всяка една от буквите в азбуката, печели играта.

Това упражнение може да покаже колко сме различни – да ни накара да погледнем навътре в себе си.

То може да се разглежда и като упражнение за изграждане на малки екипи, като в този случай групата работи съвместно за откриване на предмети по буквите от азбуката.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

ИГРА СЪС САЛФЕТКА

Помолете учениците да се разделят на групи с равен брой хора и раздайте на всяка група по една салфетка.

Задачата е да се сгъне салфетката, така че да стане възможно най-малка, но същевременно да остане с достатъчно голям размер, така че всеки от членовете на съответната група да може да постави палеца на крака си върху нея.

ЗАГРЯВКА ЗА ОТДЕЛНИ ЗАНИМАНИЯ

Минете през всеки чин или в кръга, като позволите всеки ученик да довърши едно от следните изречения:

- Веднъж аз...
- Идеалната ваканция за мен е...
- Най-рискованото нещо, което съм правил, е...
- Най-дивото нещо, което съм правил (което си признавам да съм правил) е...

Вие също можете лесно да измислите подобни изречения в съответствие с темата, която ще обсъждате (какво правих през лятната си ваканция, плановете ми за уикенда и т.н....)

ИНТЕРВЮИРАНЕ И ПРЕДСТАВЯНЕ

Цели: Да научиш достатъчно за другия, така че да можеш да го представиш на останалите. Всички участници в класа чуват представяне на едно от лицата от гледната точка на трети човек, вместо от самото лице. Осигурява малка разгрявка за участниците. Те трябва да разпитат другарчето си и да научат за него достатъчно, така че да могат да го представят на останалите.

Упражнение:

Разделете учениците по двойки. В рамките на всяка двойка те се интервюират помежду си. След това всички се редуват да представят партньора си пред цялата група.

Интервютата трябва да се впишат в определено времево ограничение (начало и край) – не повече от 2 минути.

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

Коментари:

Можете предварително да подготвите въпроси или да дадете само общи напътствия за интервюта в зависимост от възрастта и комуникативните способности или затруднения на учениците.

Проведете дискусия или дебат по темата: Трябва ли учителят да се съобразява с езика и опита на учениците, когато прави дискусии или дава групови задачи?

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

ПРИЛОЖЕНИЕ

МОДЕЛ НА СЦЕНАРИИ ЗА РАЗВИВАНЕ НА СОЦИАЛНИ УМЕНИЯ

| | |
|--------------------------|---------|
| Клас/възраст: | Учител: |
| Цел/и на занятието: | |
| Резултат/ краен продукт: | |

| N | Име на дейността | Описание – ясни стъпки и инструкции, давани от учителя | Време | Взаимодействие – цял клас, двойки, групи, самостоятелна работа | Материали | Социални умения, върху които работим | Връзка с педагогиката на Френе |
|---|---|---|-------|--|-----------|--------------------------------------|--------------------------------|
| 1 | Пример: Стопяване на ледовете – Сменете си местата | Накарайте всички ученици да седнат на столове в кръг, с изключение на един, който няма стол. Той стои в | 5 мин | Цял клас | няма | Слушане | Фаровизиране на общуването |

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | <p>средата на кръга.</p> <p>Ученикът в средата дава инструкция инструкция.</p> <p>напр.</p> <p>„Всички, които имат имате сини очи, сменете си местата“.</p> <p>„Всички, облечени с бяла риза, да си сменят местата“ и т.н.</p> <p>При всяка смяна, последният, останал без стол, дава следващата инструкция.</p> <p>напр.</p> <p>„Сменете си местата, ако харесвате шоколад.“</p> <p>Продължавай те да играете няколко минути.</p> | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|

Договор № 2020-1-BG01-KA201-079295

| | | | | | | | |
|---|---|--|-----------|--|--|--|-----------------------------|
| | | | | | | | |
| 2 | Представяне на темата/ проблема | | | | | | |
| 3 | Създаване на правила | | | | | | Съвместно създадени правила |
| 4 | Групови задачи | | | | | | Групова работа |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | Представяне на крайния резултат/продукт | | | | | | |
| | Рефлексия и обратна връзка | | 10 мин | | | | |