

Педагогический проект, приуроченный
к «Году педагога и наставника – 2023»



Методический ПроАктив — единство знаний и решений

Делимся опытом, умножаем возможности

Сценарий мастер-класса для педагогов «Умение слушать и слышать»

Карпова Вера Михайловна,
учитель биологии МКОУ «Киреевский
центр образования №1», Тульская область,
победитель конкурса «Лучший учитель»
ПНПО, лауреат региональных конкурсов
«Учитель года» и «Учитель здоровья»

«Секрет влияния на людей не в умении говорить, а в умении быть хорошим слушателем».

Дейл Карнеги

американский педагог, лектор, писатель, оратор-мотиватор

Слайд 1.



Встречались ли в вашей практике ученики, которые засыпали у вас на уроке?

Слайд 2.



У меня был такой ученик. Не буду называть его имя. Но он реально уснул. Выключился из учебного процесса. Я продолжала вести урок, не стала будить его, и соня даже не услышал звонка на перемену, а вскочил только тогда, когда кто-то из одноклассников закричал: «Рота, подъём!»

Я сейчас вспоминаю это с юмором. Но в тот момент я реально не знала, что делать.

Человеку не случайно даны два уха и только один рот. Знакома фраза «Услышь меня»? Чтобы услышать, человек должен заплатить вниманием. Именно «заплатить», т. е. отдать одно в обмен на что-либо другое. Слушая, он «отдаёт» своё внимание, свою заинтересованность и усилия с тем, чтобы получить взамен информацию, понимание, а возможно, и комфорт или развлечение. Слушание – тяжёлый труд, вот почему человек и не можем слушать долго.

Слайд 3.



Зачем ученики слушают педагога на уроке?

- Получить информацию
- Понять информацию или точку зрения
- Для обучения
- Для наслаждения

Однако у каждого из педагогов, я думаю, бывали ситуации, когда вы рассказываете материал, а ученик вас не слышит или слышит краем уха. Он на своей волне, не вникает в суть урока. Просто сидит и смотрит вам в глаза, а вы ощущаете отсутствие его участия. Что вы при этом чувствуете и как себя ведете? У многих пропадает желание объяснять материал. А в глубине души появляется дискомфорт и удрученность от такого отношения. Вы будто сидите по две стороны экрана. Очень трудно удерживать внимание слушателей в течение 40 минут.

А вот стендап-комик выходят на сцену лишь с парой-тройкой заготовленных шуток, но «держат» зал полтора часа — импровизируя, вступая в диалоги со зрителями.

Как им это удаётся? У них есть свои хитрости, которыми они пользуются. А какие приёмы может использовать учитель, чтобы ученики его не только слушали, но и слышали?

Научите своих учеников слушать.

Слушанием называется процесс установления незримых связей между говорящими, в ходе которого рождается единое и понимание, а результат общения максимально продуктивен.

Слайд 4.



Вопрос зрителям: Угадайте сколько процентов информации от услышанного в среднем запоминает человек?

Целый ряд исследований показывает, что в среднем человек запоминает только 25–50% услышанного (согласно так называемому «конусу опыта» Эдгара Дейла (известный американский педагог, профессор), и того меньше: 10%), а это означает, что, когда вы говорите со своими учениками в течение 10 минут, они обращают внимание менее чем на половину разговора.

Но и когда вы сами получаете указания или информацию, вы также не слышите все сообщение — и хорошо, если в названные 25–50% попадет что-то действительно важное!

Форматы слушания

Слайд 5.



Слушание имеет два формата– **активный и пассивный**.

В пассивном трудно осознать, насколько человек вникает в вашу речь. Поскольку внешне он никак не реагирует на «выгружаемую» информацию – ни жестами, ни мимикой. Возникает чувство, что собеседник смотрит вам в лицо, но его мысли далеко. Полнейшее отсутствие контакта в диалоге.

Совсем иной подход– **активное слушание**. Цель этой техники – понять, обдумать и запомнить все, что говорит ваш собеседник. Помимо этого, приемы АС помогут подтолкнуть его к нужным ответам, а также повернуть беседу в правильное русло.

Поэтому **наиболее эффективным в практике педагога является формат активного слушания или хотя бы элементы данного формата**, которые можно использовать и во время лекции. И во время объяснения нового материала.

Один довольно популярный **миф гласит**: способность к слушанию дается человеку от рождения, как, например, умение дышать. Все это ерунда. **Активно слушать можно научиться**, и это более полезно, чем красноречие или искусство убеждать.

Активное слушание

Слайд 6.



В 1971 году Ларри Баркер предложил **теорию четырех стилей активного слушания**, которая затем была дополнена Китти Уотсон в 1995 году. Она гласит, что для того, чтобы стать хорошим слушателем, нужно использовать один из четырех стилей.

Ориентированный на людей. Когда вам интересен человек, слушать его не составляет труда. Он это чувствует и с удовольствием продолжает свой рассказ.

Ориентированный на содержание. Вы можете ориентироваться на то, что было сказано, а не на самого человека. Стремитесь сосредоточиться на информации, разбираться в деталях.

Ориентированный на действие. Обращайте внимание на то, к чему призывает диалог: на советы и следующие действия.

Ориентированный на время. Заранее определите, сколько времени можете выделить на беседу. Часто нам тяжело слушать, если непонятно, насколько затянется диалог. Мы нервничаем и получаем стресс вместо продуктивного общения. Если у вас будет доступно 30-40 минут — это позволит вести беседу неспешно, если 1-2 минуты, тогда придется говорить лишь по делу.

Давайте попробуем применить эту теорию четырёх стилей к практике педагога.

Но остановимся только на двух из-за дефицита времени. Разберём теорию ориентации на людей и теорию ориентации на содержание.

Итак, ОРИЕНТАЦИЯ НА ЛЮДЕЙ.

Слайд 7.



Приёмы. Приём первый – общение на языке аудитории.

Наблюдайте, исследуйте, привлекайте специалистов, чтобы определить, какой у аудитории, где вы преподаёте, канал восприятия информации и старайтесь на их языке говорить (визуалы – посмотрите сюда, представьте себе, а вот следующий слайд, аудиалы (их становится всё меньше) – игра голоса – замедляться, паузы, музыка...кинестетики – раздаточный материал, флаэры...модели объектов – вот так это будет выглядеть, кому дать потрогать, кому дать посмотреть).

Приём второй- обратная связь.

Слайд 8.



Как бы кратко, однозначно и прямо вы не изъяснялись, всегда есть вероятность, что вас не слушают. Поэтому нужно проверять, доходят ли ваши слова до адресата. Кстати, вы еще здесь? Понимаете, о чем я?

- в знак согласия показываем пальцы, соединенные в кольцо “окай”;
- хвалим и одобряем, поднимая большой палец вверх.



Техника повторения- вообще творит чудеса.

Приём третий- фокус внимания.

Слайд 9



Посмотрите, два собеседника сидят спиной друг к другу. Пусть один из пары задает вопрос другому о том, например, о чем он думал по дороге домой. Нужно задавать вопросы и выслушивать ответы, не поворачиваясь друг к другу. – Как вы думаете удобно ли им было беседовать?

Слайд 10



Теперь поменяем ситуацию. Повернем стулья, и собеседники окажутся лицом друг к другу. Тот, кто отвечал, теперь задает вопросы, например, как он собирается провести сегодняшний вечер.

Как важно для говорящего, чтобы его не только слушали, но и слышали. Выражайте свое внимание к ученикам и обращайтесь внимание на то, чтобы и они показывали своё внимание к вам.

Слайд 11



Как пример из жизни. Молодая мать готовила на кухне ужин. Решила пожарить картофель и старалась, чтобы блюдо, которое так любила детвора, удалось на славу. Младший ребёнок — четырёхлетний сынишка — играл в саду. Вернулся домой, переполненный впечатлениями от прожитого дня. Ему хотелось поскорее поделиться всем с мамой. Ведь столько видел, было столько новых занятий! Нужно как можно подробнее рассказать матушке. Занятая мать, конечно же, была невнимательной слушательницей. Отвечала коротко, одним словом, продолжая спокойно чистить картошку. Прошло пять минут. Ребёнок схватил материнскую юбку и стал тянуть изо всех сил. Женщина вынуждена была склониться к сыночку. Мальчик обнял ее пухлыми ручками и сказал: — Мама, слушай меня глазами!

Смотрите на собеседника. Если человек не скрещивает конечности, его ладони открыты — он готов к сотрудничеству. Старайтесь удерживать максимальный **ФОКУС ВНИМАНИЯ** на аудиторию.

Используйте свой собственный язык тела и жесты, чтобы показать, что вы вовлечены. **Язык тела самый правдивый.** Кивайте время от времени, когда слушаете ответы учеников, улыбайтесь, убедитесь, что ваша поза открыта, и поощряйте выступающего продолжать с помощью небольших словесных комментариев вроде «да» и «ага».

КОНТРОЛИРУЕМ нашу жестикуляцию и учим своих учеников её контролировать.

Слайд 12



Показываем — в среднем поясе жестикуляции — от плечей до таза (до низа живота). Не жестикулировать внизу руками в области карманом — выглядите неуверенно, тревожно. Верхний пояс жестикуляции — машем вверху руками — Ленин на сцене, позиция сверху — не лучший вариант. Не забывай о руках.

«Во время речи держите руки перед собой, не давай им просто свисать по швам», — Мэтт Моралес. Представь, что ты держишь в каждой руке по пиву, и если ты опустишь их, то всё прольёшь. Вряд ли это тут же гарантированно сделает вашу презентацию или презентацию ваших учеников лучше, но со временем привыкаете и вы, и они».

Д.б. **СРЕДНИЙ ПОЯС ЖЕСТИКУЛЯЦИИ**, не прижимайте плечи

ПЕРЕМЕЩАЙТЕСЬ по сцене — статика!!! Перемещайтесь на сцене, иначе это усыпляет внимание людей, будете терять внимание.

Кстати, вы еще здесь? Понимаете, о чем я?

А теперь, **ОРИЕНТАЦИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ**.

Приёмы. Приём первый – ассоциации. Вербальные инструменты – те слова, которыми мы пользуемся. Каждое слово рождает в голове какой-то **образ**.

Скажу вам – коллеги, не думайте о белом кролике. Знаете о чём вы сейчас подумали?

Слайд 13



Приём второй- краткость.

Слайд 14



Говорите кратко и просто! Чем дольше и сложнее вы что-то объясняете, тем быстрее отключается внимание собеседника. Попробуйте выразить основную мысль, не вдаваясь в подробности. Когда вы увидите, что вас поняли, можно обсудить детали.

Кстати, так работает реклама. Вам методично вдалбливают в голову один простой тезис. И потом вы уже сами знаете, где лучше купить авто и какое моющее средство очистит всю посуду одной каплей.

Приём третий- формат историй.

Слайд 15



Как показывает практика, люди лучше запоминают информацию, если преподнести её в виде истории. Стендап-комики рассказывают истории постоянно, даже когда рассуждают об общих вещах.

Факты, числа, статистика быстро забудутся, хорошая история – никогда. Если нужно привлечь внимание или зацепить публику – рассказывайте. Можно истории из своего опыта.

История про ворону –Ворона, ты крутая, ты смелая, ты молодец! Да, я крутая, да, я смелая, но долбанутая!....

Или при изучении ВНД – говоря про образное мышление – история с Илюшей – про буханку. ...

Про масляную кислоту на уроке химии – история Дениса и однокурсников.

И, наконец, **приём четвёртый - ИЗБЕГАЙТЕ ЗАУРЯДНОСТИ** – это когда аудитория может угадать, что вы скажете дальше.

Слайд 16



Заурядность – на вопрос: как дела? Нормально? и в ответ ты слышишь нормально. Ответить оригинально – да зашибись, да лучше всех. Сказать не добрый день, а День добрый. Не будьте заурядны и вас запомнят.

Подведём итог.

Слайд 17

Стили активного слушания	
Ориентирование на людей	Ориентирование на содержание
<ul style="list-style-type: none"> Общение на языке аудитории Обратная связь Фокус внимания 	<ul style="list-style-type: none"> Ассоциации Краткость Формат историй Незаурядность
ПОДАВАЕМ ИТОГ	

Опираясь на теорию стилей активного слушания, при стиле **ОРИЕНТАЦИЯ НА ЛЮДЕЙ** педагогу помогут следующие приёмы: **общение на языке аудитории, обратная связь и фокус внимания**. При использовании стиля **ОРИЕНТАЦИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ** эффективны приёмы: **ассоциации, краткость, формат историй и незаурядность**. На самом деле приёмов значительно больше, многие из них вам хорошо знакомы, надо только не бояться пробовать и использовать их в своей практике.

А напоследок только для вас **РЕЦЕПТ** коктейля из книги «Книга о "вкусных" и здоровых правилах установления контакта».

Слайд 18



«Что будет если????»

Пример рецепта коктейля «Контакт»

Состав:

50 г лайма «Мимика»,

100 мл тоника «Образ»,

10 г сахара «Пауза»,

30 г льда «Взгляд»,

5 г мяты «Попа и жесты».

Способ приготовления: все смешать в указанных пропорциях и выпить по 3 глотка, сопровождая минимальными репликами и настраивая себя к активному слушанию.

Слайд 19



Дейл Карнеги

Список используемых интернет-ресурсов:

<https://academy-of-capital.ru/blog/7-tehnik-aktivnogo-slushaniya/>

<https://blog.mann-ivanov-ferber.ru/2018/04/04/6-sovetov-tem-kto-xochet-nauchitsya-slushat-i-slyshat/>

<https://theoryandpractice.ru/posts/19066-slushat-aktivno-ponimaem-cto-govorit-sobesednik>

https://pritchi.ru/id_63996444

<https://4brain.ru/blog/kak-prokachat-navyki-slyshatelya/>

<https://infourok.ru/trening-dlya-podrostkov-umenie-slushat-4060815.html>

<https://4brain.ru/blog/kak-stat-aktivnym-slyshatelem/>

<https://bogdanova->

<https://bogdanova->

olga.3dn.ru/publ/metodicheskaja_kopilka/treningovy_e_zanjatija_dlja_pedagogov/seminar_trening_ispolzovanie_tehnik_aktivnogo_slushaniya/27-1-0-86