



Институт образования НИУ ВШЭ

Центр общего и дополнительного
образования им. А.А. Пинского

Летняя школа
«Преобразование школьной
неуспешности»

Инструменты выстраивания профессиональных коммуникаций

Мои контакты:



Овакимян Елена Вячеславовна

Аналитик Центра общего и
дополнительного образования
им. А. А. Пинского

Почта: eovakimyan@hse.ru

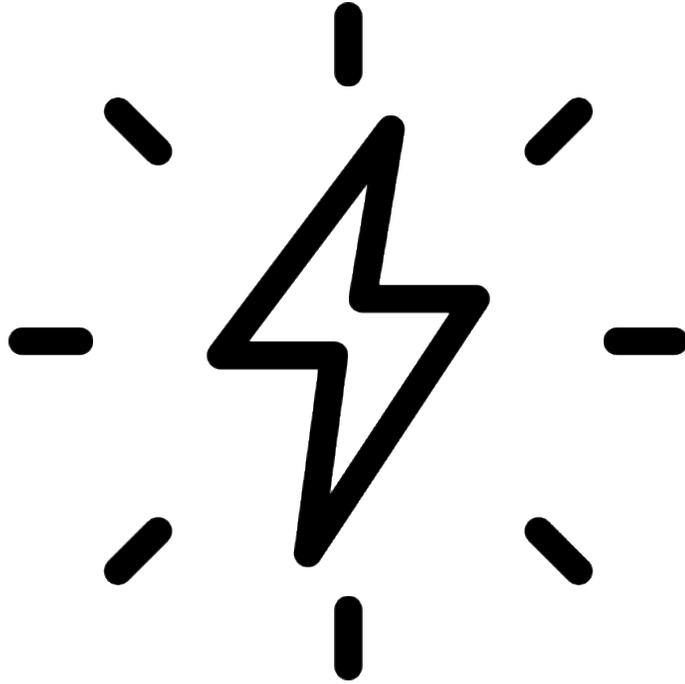
Телефон: 8(916)343-38-58

Телеграм-канал: https://t.me/Inobr_to_school





Коммуникация



Общение



Базовые навыки гармоничной коммуникации:

- Не перебивать
- Не устраивать ненужные споры, избегать возражений, разумно соглашаться
- Ясно обозначать свои намерения
- Избегать категоричности, подчеркивать, что мнение партнера вам важно
- Говорить тезисами, четко выражая свою главную мысль.
- Говорить в режиме диалога: спрашивать партнера "А ты что думаешь?"
- Избегать упреков и обвинений, а также подчеркивать согласия с партнером



Что важно для руководителя в построении коммуникации с сотрудниками?

- ✓ **Управление мотивацией сотрудников**
- ✓ **Управление конфликтами**
- ✓ **Развивающая конструктивная обратная связь**
- ✓
- ✓



Что важного для руководителя в построении коммуникации с сотрудниками?



- ✓ **Управление мотивацией сотрудников**
- ✓ **Управление конфликтами**
- ✓ **Развивающая конструктивная обратная связь**
- ✓
- ✓





Личный
пример



Наши слова:
что и как мы говорим



01

Чего хотите от сегодняшней встречи?

02

Что станет возможным (что вы в итоге приобретете) лично для вас, когда вы достигнете запланированного?

03

**Что вам важно делать, чтобы здесь и сейчас достигнуть запланированного?
Какие конкретные действия предпринимать?**



Вопросы для обсуждения:

- 1) Что сейчас происходило? Какой этап взаимодействия?**
- 2) Как этот этап связан с мотивацией?**



01

Чего хотите от сегодняшней встречи?

Цель

02

Что станет возможным (что вы в итоге приобретете) лично для вас, когда вы достигнете запланированного?

Смыслы

03

**Что вам важно делать, чтобы здесь и сейчас достигнуть запланированного?
Какие конкретные действия предпринимать?**

Действия



Понятная четкая цель повышает мотивацию



Мотивация – побуждение к действию



Стратегии мотивации

Мотивация достижения цели (мотивация «К»)

Стремление достигнуть цели
Настойчивость
Контроль над ситуацией
Позитивные эмоции
Видит связь между приложенными усилиями и результатами

Мотивация избегания неудачи (мотивация «ОТ»)

Фокус на негативных исходах
Объясняют неудачи отсутствием способностей, а успехи - везением
Нет удовольствия от новых задач
Игнорируют объективную информацию о своих результатах

1. Вы же знаете, что если дети не сдадут, то мы упадем в рейтинге
2. Не подведите меня и себя, пожалуйста. Действуйте, будьте внимательнее
3. Вспомните, как вы себя чувствовали, когда наши ученики показали лучшие результаты мониторинга в районе! Я верю, что желание осуществить этот успех еще раз поможет вам в планировании подготовки к экзаменам!



Причины демотивации:

- 1) Отношения (с коллегами, родителями и учащимися)
- 2) Непонимание цели и смыслов
- 3) Личные особенности
- 4) Разрыв (задача сложнее, чем возможности сотрудника)



Мотивация – это состояние, которое характеризуется тремя аспектами:

- 1) Я знаю чего хочу и понимаю смысл своих действий
- 2) Я могу, делаю и вижу результаты своих действий
- 3) Я важен для себя и для других



Схема развивающей беседы с педагогом для развития и поддержки мотивации:

1) Чего ты хочешь? Зачем тебе это?

2) Когда хочешь получить результат? Что конкретно будешь считать результатом?

3) Что может помочь помешать достичь желаемого в указанные сроки? Какие еще препятствия ты видишь?

4) Что конкретно важно делать? В какой последовательности? Кто может оказать содействие?

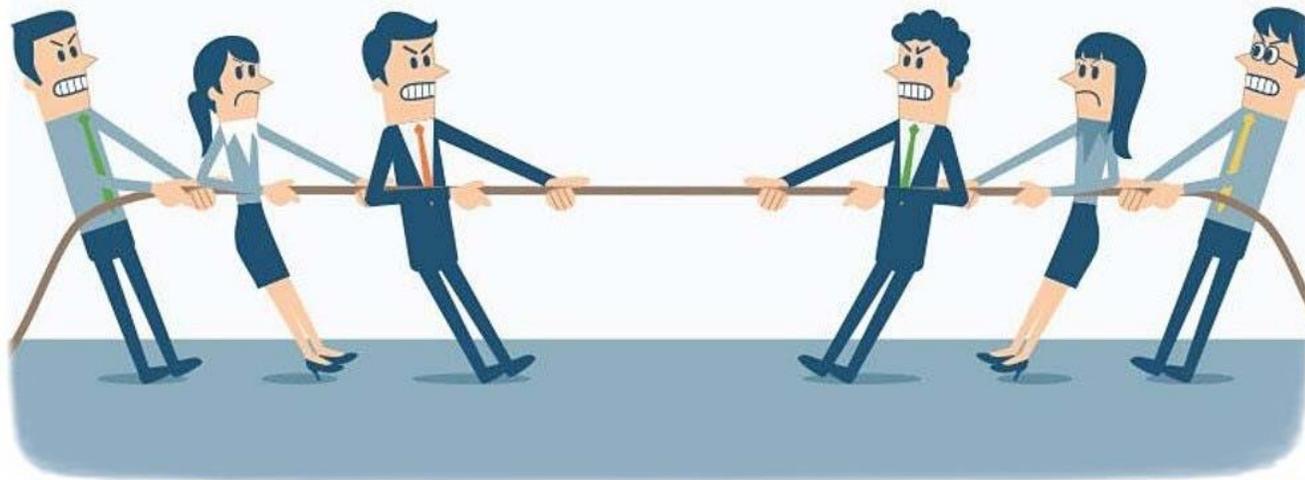
5) Что поможет закрепить полученные результаты? Праздновать и разделять!





Управление конфликтами

- ✓ Непроясненные цели ведут к неоправданным ожиданиям
- ✓ Отсутствие культуры прояснения цели
- ✓ Нет стремления прояснить цель, есть желание – «решить проблему»





Обсудим пример

Что обычно учителя говорят дальше?



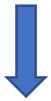


Техника общения «От проблемы к цели»

1) Точный факт, уходим от эмоций



2) Обозначаем цель



3) Партнёрство

Убираем «проблему»

Приглашение к
совместному
достижению



Обсудим пример

Приходят родители и жалуются на классного руководителя. Она не заботится о детях, не договаривается с учителями – предметниками, поэтому у детей плохие отметки.

Постройте начало диалога с учителем в технике «От проблемы к цели».

Стратегическая задача: желание у учителя что-то изменить, а не уйти из школы