

Профилактика эмоционального выгорания.

Развиваем коммуникативные навыки.

Рекомендации педагогам.

Эмоциональное выгорание — это состояние физического, эмоционального, умственного истощения, это выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на психотравмирующие воздействия.

Синдром эмоционального выгорания развивается на разных этапах осуществления профессиональной деятельности педагога и не зависит от стажа работы. Своевременная профилактика снижает негативные последствия синдрома эмоционального выгорания.

Признаки эмоционального выгорания можно снижать и контролировать самостоятельно, используя следующие рекомендации и памятки:

1. Основы эффективного общения

- ✓ Если Вы хотите в чем-либо отказать другому, скажите ему ясно и однозначно «да» или «нет»; объясните, почему такое решение, однако не извиняйтесь слишком долго. Отвечайте без паузы — так быстро, как только это вообще возможно.
- ✓ Настаивайте на том, чтобы с Вами говорили честно и откровенно.
- ✓ Просите прояснить, почему Вас просят о чем-либо, чего Вы не хотите делать.
- ✓ Смотрите на человека, с которым Вы говорите. Следите за его невербальным поведением: есть ли какие-либо признаки неуверенности в поведении партнера (руки около рта, бегающие глаза и т.п.).
- ✓ Если Вы злитесь, то дайте понять, что это касается поведения партнера и не затрагивает его или ее как личность.
- ✓ Если Вы комментируете поведение другого, используйте речь от первого лица — местоимение «Я»: «Если ты ведешь себя таким образом, то я чувствую себя так-то и так-то...». По возможности предлагайте альтернативные способы поведения, которые, по Вашему мнению, будут лучше Вами восприняты.
- ✓ Хвалите тех (и себя в том числе), кому, по Вашему мнению, удалось вести себя уверенно (независимо от того, достигнута цель или нет).
- ✓ Не упрекайте себя, если Вы были не уверены или агрессивны. Попробуйте вместо этого выяснить, в какой момент Вы «соскользнули» с правильного пути, и как Вы можете поступить вместо этого в подобных ситуациях в будущем. Плохие привычки быстро не исчезают, новые навыки не падают с неба.

Для расположения к себе людей в ситуации общения и установления не только коммуникативного, но и психологического контакта можно использовать следующие приемы:

- ✓ «Имя собственное» — заключается в том, что звук собственного имени вызывает у человека практически всегда осознаваемое чувство приятного. Таким образом, запомнив

сразу имя человека и продемонстрировав это собеседнику, вызывает положительные эмоции и Вы можете рассчитывать на доброжелательное отношение.

✓ «Зеркало отношения» – связан с выражением переживаний на лице человека. Чем доброжелательнее выражение лица у человека, тем более приятен этот человек для окружающих. Однако, не стоит использовать данный прием постоянно, в основном он применяется для снятия напряженной обстановки и нейтрализации конфликтов с наименьшей затратой сил и энергии.

✓ «Золотые слова» – строится на основе комплиментов (слов, содержащих небольшое преувеличение положительных качеств человека). В основе механизма действия этого приема лежит психологический феномен внушения. Основное правило использования комплиментов – осторожность их использования, иначе они превращаются в лесть и производят негативный эффект.

✓ «Терпеливый слушатель» – заключается в терпеливом и внимательном выслушивании собеседника на протяжении долгого времени. Как правило, затраченное время в данном случае компенсируется положительным эффектом.

✓ «Личная жизнь» – основан на удовольствии, которое получает каждый человек, говоря о себе и своих интересах. Темой разговора в этом случае может стать увлечение собеседника, стремление обсуждать какую-либо тему, тяга к критике какого-либо социального явления и пр.

2. Конфликт: Правила урегулирования

Конфликт — ситуация, в которой каждая из сторон стремится занять позицию, несовместимую и противоположную по отношению к интересам и мнениям другой стороны. Конфликт — особое взаимодействие людей, групп и их объединений, которые возникают при их несовместимых взглядах, позициях и интересах.

✓ Этнический конфликт – это особая форма конфликта, обладающего некоторыми особенностями:

✓ В конфликтующих группах усматривается разделение по этническому (национальному) признаку.

✓ Стороны ищут поддержки в своей национальной или этнически дружественной среде (группе).

✓ В отдельных видах межнациональных конфликтов каждый участник пытается оказаться правым, доказывая свою точку зрения.

✓ Новые участники объединяются с одной из сторон конфликта исходя из общей национальной принадлежности, даже если эта позиция им не близка;

✓ Конфликты чаще всего не являются существенными по сути и происходят вокруг тех или иных целей и интересов групп.

10 правил урегулирования конфликта:

✓ Отказ от насилия. Если существует угроза обострения конфликта или если он уже достиг большой остроты, тогда правило №1— объявить отказ от любых форм физического насилия или запугивания.

✓ Смена точки зрения. Возложение всей вины за конфликт на одну сторону чрезвычайно затрудняет любую попытку конструктивно подойти к его урегулированию. Если же считать

конфликт общей проблемой сторон, тогда появляется возможность увидеть его в новом свете, взглянуть на него с другой точки зрения.

✓ Готовность к переговорам. Без контактов с другими сторонами конфликта пути ослабления его опасности остаются заблокированными. Переговоры помогают выявить главную причину конфликта, а также снижают вероятность неверного понимания слов и событий.

✓ Готовность к диалогу. Диалог способствует тому, что противники начинают видеть друг в друге партнеров по конфликту. Благодаря этому у них появляется готовность вырабатывать решение совместными усилиями.

✓ Посредничество. Если даже диалог невозможен, ситуация далеко не безнадежна. В подобных случаях часто бывает полезно прибегнуть к посредничеству третьей стороны.

✓ Доверие. Работа над урегулированием конфликта требует доверия. Поэтому следует избегать односторонних действий, а свои собственные шаги делать абсолютно прозрачными и понятными другим.

✓ Правила честной игры. Участникам урегулирования конфликта следует установить обязательные для всех правила касательно совместного взаимодействия и общения. Необходима полная уверенность в партнере: знание того, что партнеры ведут честную игру, укрепляет доверие.

✓ Понимание другой стороны. В процессе диалога или благодаря посредничеству можно прийти к пониманию точки зрения партнеров по конфликту, к осознанию испытываемого ими давления и стоящих за ними интересов, которые вынуждают их вести себя так, а не иначе, и учитывать все это в собственном поведении. В таком случае вырастает и собственная готовность взять на себя долю ответственности за конфликт.

✓ Поиски общего. Настрой на поиск сходств, а не различий между конфликтующими сторонами позволяет увидеть значительную общность их убеждений и ценностей.

✓ Баланс интересов и примирение. Между конфликтующими сторонами развиваются новые отношения. В идеале находится решение, приемлемое, по крайней мере, частично, для обеих сторон, и их примирение становится возможным.