

Laboratorium kompetencji społecznych dla nauczycieli

Informator

TEMATYKA

Praca nauczyciela – oprócz związanej przekazywanej uczniom wiedzy związanej z przedmiotem – wymaga opanowania i wykorzystania wielu umiejętności formalnych dotyczących komunikacji oraz spraw związanych ze sztuką perswazyjnego przekazu oraz organizacji pracy w grupie. Właśnie te sprawy, czyli **kompetencje społeczne, niezbędne w skutecznej komunikacji i zarządzania grupą, są treścią naszego szkolenia**, które przygotowaliśmy dla nauczycieli. Poznanie i wykorzystywanie tych kompetencji nie tylko uatrakcyjni przekaz podczas lekcji, ale sprawia, że jest on skuteczniejszy (wkładając tyle samo pracy osiąga się lepsze efekty, a uczniowie i sam nauczyciel są bardziej zadowoleni z formy zajęć). W niemałej mierze pomaga to także w nawiązaniu i utrzymaniu właściwych relacji z uczniami i ich rodzicami, a także z innymi nauczycielami i dyrekcją szkoły.

FORMA I CZAS

Szkolenie obejmuje 15 godzin dydaktycznych (3 spotkania po 5 godzin) i ma charakter warsztatowy. Odbywa się w niewielkiej (maksymalnie kilkunastoosobowej grupie). Zarówno pod względem merytorycznym, jak i formalnym zostało tak zaplanowane, aby przekazywana wiedza mogła być na bieżąco weryfikowana i ćwiczona. Rozłożenie zajęć na 3 kolejne piątki umożliwia wypróbowanie nowych kompetencji w pracy oraz ich przemyślenie i powrót z tymi doświadczeniami (także pytaniami i wątpliwościami) na kolejne zajęcia, podczas których możliwe jest przedyskutowanie tego z prowadzącą i innymi uczestnikami szkolenia.

ZAŚWIADCZENIA

Osoba kończąca szkolenie otrzymuje „**Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia**”. Nie przewidziano żadnych egzaminów czy innych sprawdzianów wiedzy. **Podstawą uzyskania zaświadczenia jest spełnienie wymogów formalnych**, czyli zapisanie się na kurs i udział w zajęciach (wpisy na liście obecności).

TERMINY

Szkolenie trwa 15 godzin. Odbywa się w 3 kolejne soboty: 29 marca, 5 i 12 kwietnia 2014 r. Każde spotkanie obejmuje 5 godzin dydaktycznych. Dwa pierwsze spotkania rozpoczynają się o godz. 9.30, zaś trzecie o 12.30.

Terminy spotkań:

- 29 marca – godz. 9.30
- 5 kwietnia – godz. 9.30
- 12 kwietnia – godz. 12.20

ZAPISY

Zapisywać się można na wiele sposobów:

- telefonicznie (81 445 4292);
- mejlowo (otwarty@kul.pl);
- osobiście w sekretariacie Uniwersytetu Otwartego KUL (Lublin, Al. Raclawickie 14, gmach główny, pok. 109A).

Potwierdzeniem zgłoszenia jest dokonanie wpłaty.

OPŁATY

Koszt udziału w zajęciach wynosi 8 zł za godzinę, co daje 120 złotych za całe specjalistyczne, uniwersyteckie szkolenie oraz możliwość skorzystania z minibarku podczas przerw. Dokonanie wpłaty jest potwierdzeniem zgłoszenia. Wpłaty dokonywać następującymi sposobami:

- przelewem na konto (nr konta 59124023821111000039262147, adresat/odbiorca przelewu to Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, dopisek „UO – szkolenie dla nauczycieli”)
- w kasie KUL (gmach główny KUL, p. 55; pon.-pt. 9:00-13:00).

RABATY

Istnieje **możliwość uzyskania 20% rabatu**. Przysługuje on następującym osobom:

- nauczycielom, którzy brali już udział w zajęciach Uniwersytetu Otwartego KUL z grupą uczniów;
- osobom, które dnia 22 lutego 2014 r. uczestniczyły w szkoleniu dla nauczycieli;
- tym, którzy są uczestnikami innych, aktualnie trwających, płatnych zajęć UO KUL;
- pracownikom, studentom, doktorantom i absolwentom KUL .

RAMOWY PROGRAM

Problematyka została podzielona na 3 bloki tematyczne:

1. Skuteczna komunikacja

- Autodiagnoza stylu komunikacji;
- Zasady budowania klarownego przekazu słownego z elementami autoprezentacji;
- Techniki wspierania przekazu słownego przez komunikaty niewerbalne – tzw. „pozycja siły”;
- Techniki aktywnego słuchania i konstruktywna informacja zwrotna;
- Komunikacja na poziomie „JA” i komunikaty typu „TY”.

2. Asertywność i techniki perswazji

- Przygotowanie do rozmów perswazyjnych – wykorzystanie wybranych technik wywierania wpływu społecznego:
- zasady zaangażowania i konsekwencji czyli techniki „stopa w drzwi” i „drzwiami w twarz”;
- zasady społecznego dowodu słuszności;
- zasady lubienia i sympatii;
- zasady niedostępności;
- zasady autorytetu.
- Techniki asertywnej perswazji: asertywna odmowa; asertywne wydawanie poleceń; asertywne wyrażanie gniewu; asertywne wyrażanie pozytywnych uczuć i pochwał; asertywne wyrażanie opinii i przekonania.

3. Budowanie grupy i współpraca w zespole z elementami rozwiązywania konfliktów.

- Określenie ról grupowych – autodiagnoza;
- Pozytywne i negatywne aspekty pracy w zespole;
- Efektywne kierowanie zespołem;
- Sposoby budowania wiary w siebie i pewności zespołu, grupy do której należymy;
- Formy komunikacji w zespole;
- Sposoby radzenia sobie z konfliktem w grupie.