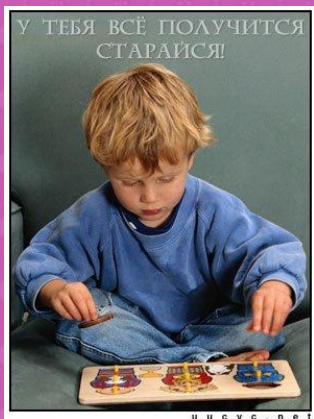


Нравственная ПОЗИЦИЯ

Портфолио составила:
Алёмминская Лариса Олеговна
МОУ СОШ № 52; г. Чита



Портрет выпускника: ДОШКОЛЬНИК – начальная школа



•деятельный и активный

•креативный

•любопытный

•инициативный

•открытый внешнему миру,
доброжелательный и отзывчивый

•положительное отношение к себе,
уверенность в своих силах

•чувство собственного
достоинства

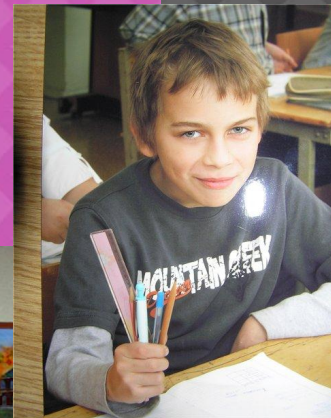
•исследова-
тельский
интерес

•коммуника-
тивность

•ответственность

•уважительное отношение к окружающим,
к иной точке зрения

•навыки самоорганизации и здорового образа жизни



•саморегуляция

УЧЕБНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ≡ УМЕНИЕ УЧИТЬСЯ

Портрет выпускника: начальная школа – основная школа



- любознательный, проявляющий исследовательский интерес
- активно познающий мир
- доброжелательный, умеющий слушать и слышать партнера

• ГОТОВ К
выбору

• избирательность
интересов

• познающий себя, утверждающий
себя как взрослый

• ГОТОВЫЙ нести ответственность
перед самим собой, другими



• уважительное отношение к окружающим,
к иной точке зрения

• умеющий учиться, способный к самоорганизации

• умеет действовать с ориен-
тацией на другую позицию

• ГОТОВЫЙ самостоятельно действовать и
отвечать перед семьёй и школой

• умеет работать в группе и индивидуально

• навыки самоорганизации и
здорового образа жизни

• осознанно выполняет правила здорового
и безопасного образа жизни

СИСТЕМА «ПРОБ»; ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Есть и такое выражение:
«Каждый цветок имеет свой аромат».



В одной и той же семье дети отличаются друг от друга не только склонностями, увлечениями, но и способностями, темпераментом, чертами характера, состоянием здоровья. Вот почему они очень часто по-разному реагируют на одни и те же воспитательные приемы. Поэтому-то к каждому ребенку необходим особый, индивидуальный педагогический подход.

ТАКТИКА СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Если для родителей интересы ребенка превыше всего, они подчинили им все свои желания и потребности, превратились буквально в рабов своего сына или дочери – это позиция, в основе которой родительская близорукость.



ТАКТИКА СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ

- Если родители превыше всего ставят свои интересы, мало считаются с желаниями, потребностями ребенка, живут только «для себя» - можно говорить о родительском эгоизме.



НА ПОМОЩЬ ЭТОМУ ПРИХОДИТ
УБЕЖДЕНИЕ - ОДИН ИЗ
ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ
ВОСПИТАНИЯ.

Убеждение нередко смешивают с нотацией или морализированием. Но следует помнить, что при убеждении положения доказываются, а при морализировании – декларируются. Содержание и форма убеждений должны соответствовать уровню возрастного развития ребенка.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА

- Убеждая ребенка, надо самому быть убежденным.
Порой родители недооценивают того, что ребенок способен по интонации голоса, по внешнему выражению голоса почувствовать искренность или неискренность его слов. Убеждение требует высокого родительского авторитета, который придает воздействию убеждающего силу внушающего влияния.

ПРАКТИКА - НЕ ТОЛЬКО КРИТЕРИЙ ИСТИНЫ, НО И ИСТОЧНИК ПОЗНАНИЯ.

- Практика позволяет формировать привычки, играющие огромную роль в жизни ребенка. Практика убеждает, что нередко только один плохой поступок ведет к разрушению хорошего. И наоборот, если ребенка побуждают совершать хорошие поступки, то эти действия помогают началу формирования высоких нравственных черт его.

ВОЗДЕЙСТВИЕ

- ◎ Приглядываясь к действиям, поступкам, прислушиваясь к словам и суждениям взрослых, подростки избирают для подражания то, что в их глазах достойно и исходит от людей, авторитетных для них. Воздействие примером, как мы часто замечаем, на ребенка значительно сильнее, чем слово.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ

- **Положительное подкрепление** – это нечто приятное для воспитанника (пища, ласка, похвала, хорошая оценка и т.п.), совпадающее с какими-либо его действиями и ведущее к вероятности повторения этого действия. Уже имеющееся поведение, независимо от того, насколько оно случайно, с помощью положительного подкрепления можно усилить.

СТИМУЛЫ

- Все, что вызывает какую-либо поведенческую реакцию, - это стимулы. Часто приходится слышать, как родители, надрываясь, зовут своего ребенка домой, а он не идет. Ребенок не виноват, родители его приучили к этому. Они поощряют такое поведение ребенка тем, что не дают положительного подкрепления, когда он слушается.

ПООЩРЕНИЯ

- Поощрение - это тоже педагогический прием. Пользоваться им надо умело.
Когда ребенка без меры хвалят, одобряют, одаривают за каждый пустяк, когда им слишком часто восторгаются, он постепенно становится тщеславным, нескромным, слишком самоуверенным, избалованным человеком. Оценивая поведение детей, выбирая меру поощрения за хороший поступок, надо обязательно учитывать мотивы, которыми дети руководствовались, совершая то или иное действие.

ВАШЕ ДИТЯ И ВЫ

- © Важно, чтобы радость ребенка и успех были замечены. Ваше понимание и сочувствие придадут ему уверенность в своих силах, помогут созданию хорошего микроклимата в семье. Если ребенок встал вовремя и без возражений выполнил некоторые ваши требования, не поспешите на похвалу.



МЕТОДЫ ОТУЧЕНИЯ

- ◎ физическое устранение,
- ◎ наказание;
- ◎ отрицательное подкрепление;
- ◎ угощение;
- ◎ выработка несовместного поведения;
- ◎ связь поведения с определенным стимулом;
- ◎ формирование отсутствия нежелательного поведения, смена мотивации.

МЕТОДЫ:

- ◎ Игнорирование же – это отсутствие подкреплений. Подкреплением данного нежелательного поведения (раздражительности, злобы) является реакция именно на это поведение. То есть игнорирование заключается в том, что вы ведете себя так, будто этого поведения вообще нет. Но нужно игнорировать поведение, а не человека. Формирование отсутствия нежелательного поведения – метод этот чрезвычайно прост. Он состоит в том, что подкрепляется любое поведение, кроме нежелательного.

НАКАЗАНИЕ

- Наказание действует относительно успешно только тогда, когда нежелательное поведение еще не превратилось в привычку, и само наказание является неожиданностью для воспитуемого. Наказание не должно рассматриваться ребенком как произвол или месть с вашей стороны. Только тогда, когда сам ребенок признает, что наказание справедливо, оно оказывает воспитательный эффект.

СОВЕТЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

- Взрослые должны постоянно помнить, что ни один жест, слово, манера не проходит для ребенка и со временем отзовется на формировании его личности. Ребенок является как бы зеркалом семейных традиций и манер поведения. Если родители сами благодарят ребенка и друг друга за помощь или услугу (пусть это будет мелочь), если не забывают и извиниться за причиненное, даже незначительное неудобство; если обращаясь с просьбой, они всегда добавляют «пожалуйста»; если в семье принят спокойный доброжелательный тон, можно быть уверенным, что ребенок усвоит все это сам и станет поступать так же.

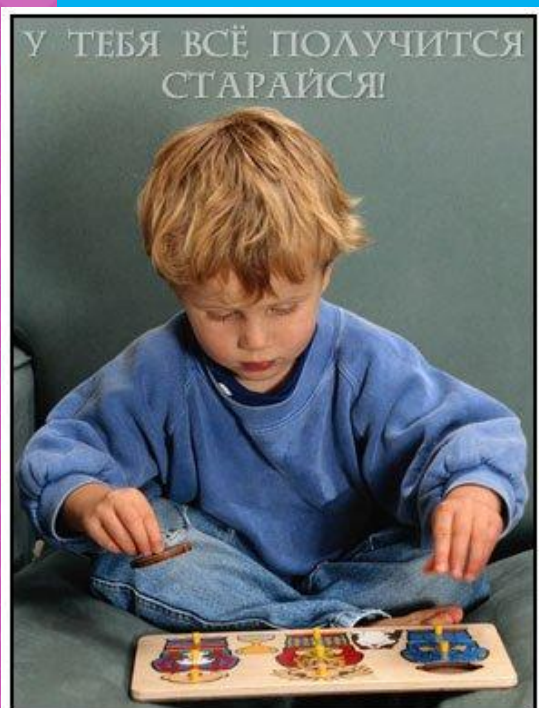
СОВЕТЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

- Если же родители требуют от ребенка слов вежливости только в особо торжественных случаях, в основном в общении с чужими, ребенок, хотя узнает эти слова, будет престо стесняться их употреблять. Нецензурная брань родителей влечет за собой такое же обращение с окружающими их ребенка.
- Постоянно упражнять детей в правильном поведении – это задача каждого дня. Приучать к правилам гигиены, вежливости, к определенному режиму дня – значит добиваться, чтобы принятый в семье целесообразный порядок, режим повторялся изо дня в день.

СОВЕТЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

- ◎ Режим в семье должен касаться следующих частностей: придерживаться определенного времени подъема и отхода ко сну, одного и того же в рабочие и выходные дни; каждая вещь должна иметь свое место, и дети после работы или игры всегда должны наводить порядок в своей комнате; за столом каждый член семьи должен иметь свое место, не опаздывать к приему пищи и т. д.

◎ У родителей должна присутствовать согласованность в выборе целей, методов воспитания, в проведении их в жизнь.



У ТЕБЯ ВСЁ ПОЛУЧИТСЯ
СТАРАЙСЯ!

иисус.нет



© И все же талант великой радости воспитания, приобщения к возвышенным минутам человеческого счастья в самом будничном труде скрыт в каждом из родителей.

И развернуться он может мгновенно — стоит только захотеть, задуматься.



Спасибо за внимание,
уважаемые родители!

