

Особенности педагогического взаимодействия



**«Учитель, по определению — человек,
понимающий проблемы детей»**

(А. Адлер.)



Педагогическое общение – форма учебного взаимодействия, учебного сотрудничества обучающего и обучающихся, условие оптимизации обучения и развития личности субъектов педагогического процесса.

Педагогическое общение — это профессиональное общение преподавателя с учащимися на уроке и вне его (в процессе обучения и воспитания), имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, а также на другого рода психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом и учащимся.

А. А. Леонтьев

Эффективное педагогическое общение всегда направлено *на формирование позитивной Я-концепции личности*, на развитие у учащегося *уверенности в себе*, в своих силах, *в своем потенциале*.

«Эффект Пигмалиона» : *если к какому-либо событию или явлению относиться как к реально совершившемуся, оно и в самом деле происходит.*

Эффективное и неэффективное поощрение (по П. Массену, Дж. Конджеру и др.)

Эффективное поощрение	Неэффективное поощрение
1. Осуществляется постоянно	1. Осуществляется от случая к случаю
2. Сопровождается объяснением, что именно достойно поощрения	2. Делается в общих чертах
3. Учитель проявляет заинтересованность в успехах учащегося	3. Учитель проявляет минимальное формальное внимание к успехам учащегося

4. Учитель поощряет достижение определенных результатов

4. Учитель отмечает участие в работе вообще

5. Сообщает учащемуся о значимости достигнутых результатов

5. Дает учащемуся сведения о его достижениях, не подчеркивая их значимость

6. Ориентирует учащегося на умение организовать работу с целью достижения хороших результатов

6. Ориентирует учащегося на сравнение своих результатов с результатами других, на соревнование

7. Учитель сравнивает прошлые и настоящие достижения учащегося

7. Достижения учащегося оцениваются в сравнении с успехами других

8. Поощрение для данного учащегося соразмерно затраченным этим учащимся усилиям

8. Поощрение независимо от усилий, затраченных учащимся

9. Связывает достигнутое с затраченными усилиями, полагая, что такой успех может быть достигнут и впредь

9. Связывает достигнутый результат только с наличием способностей или благоприятных обстоятельств

10. Учитель воздействует на мотивационную сферу личности учащегося, опираясь на внутренние стимулы: учащийся с удовольствием выполняет задание, потому что оно интересное или хочет развить соответствующее умение, т.е. получает удовлетворение от самого процесса учения

11. Обращает внимание учащегося на то, что повышение успеваемости зависит от реализации потенциальных возможностей учащегося

12. Способствует проявлению заинтересованности в новой работе, когда прежнее задание выполнено

10. Учитель опирается на внешние стимулы: учащийся старается лучше выполнить задание, чтобы заслужить похвалу учителя или победить в соревновании, получить награду и т.д.

11. Обращает внимание учащегося на то, что его прогресс в учебе зависит от усилий учителя

12. Вторгается в процесс работы, отвлекает от необходимости постоянной работы



Стили педагогического общения

- **Стиль увлеченности педагога совместной с учащимися творческой деятельностью**
- **Стиль дружеского расположения**
- **Стиль «дистанция»**
- **Стиль общения – устрашение**
- **Стиль общения – заигрывание**

Правила бесконфликтного общения

Правило 1. Не употребляйте конфликтогены.

Правило 2. Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген.

Правило 3. Проявляйте эмпатию к собеседнику.

Правило 4. Делайте как можно больше благожелательных посылов.

Типы конфликтогенов

- стремление к превосходству;
- проявления агрессивности;
- проявления эгоизма.

Стремление к превосходству

* **Прямые проявления превосходства:** приказание, угроза, замечание или любая другая отрицательная оценка, критика, обвинение, насмешка, издевка, сарказм.

- **Снисходительное отношение:** "Не обижайтесь", "Успокойтесь", "Как можно этого не знать?", "Неужели Вы не понимаете?", "Вам ведь русским языком сказано", "Вы умный человек, а поступаете...". Конфликтогеном является и снисходительный тон.
- **Хвастовство**
- **Категоричность, безапелляционность:** любые высказывания категоричным тоном – "Я считаю", "Я уверен". Вместо них безопаснее употреблять высказывания, отличающиеся меньшим напором: "Я думаю", "Мне кажется", "У меня сложилось впечатление, что...".

- **Навязывание своих советов.**
- **Перебивание собеседника, повышение голоса или когда один поправляет другого.**
- **Нарушения этики, намеренные или непреднамеренные.**
- **Подшучивание.**
- **Напоминание (возможно, и непреднамеренное) о какой-то проигрышной для собеседника ситуации.**
- **Перекладывание ответственности на другого человека.**

**« Реки и ручьи отдают свою воду
морям потому, что те ниже их. Так и
человек, желая возвыситься,
должен держать себя ниже других »
Лао-цзы**



Типология конфликтных личностей

«Демонстративные» - характеризуются стремлением быть всегда в центре внимания, пользоваться успехом.

«Ригидные» - отличаются честолюбием, завышенной самооценкой, нежеланием и неумением считаться с мнением окружающих.

«Неуправляемые» - отличаются импульсивностью, непродуманностью, непредсказуемостью поведения, отсутствием самоконтроля. Поведение - агрессивное, вызывающее.

"Сверточные" - особо скрупулезные, подходящие ко всем (начиная с себя) с позиций завышенных требований. Всякого, кто не удовлетворяет этим требованиям (а таких большинство), подвергают резкой критике.

"Рационалисты" - расчетливые люди, готовые к конфликту в любой момент когда есть реальная возможность достичь через конфликт личных (карьеристских или меркантильных) целей.

"Безвольные"- отсутствие собственных убеждений и принципов может сделать его орудием в руках лица, под влиянием которого он оказался.

Профилактика конфликтов :

- 1) научитесь описывать факты, наблюдения, а не давать оценки;
- 2) научитесь искренне и корректно выражать свои чувства как позитивные, так и негативные;
- 3) проявляйте доброжелательность, выдержку и спокойствие в любой ситуации;
- 4) не стремитесь победить во что бы то ни стало;
- 5) выскажите свое мнение так, чтобы вас услышали;
- 6) выслушайте оппонента так, чтобы он убедился, что вы поняли его;
- 7) употребляйте Я-высказывания, а не Ты-высказывания;
- 8) управляйте своими эмоциями;
- 9) умеете прощать.

**Благодарю за
внимание**

