Особенности педагогического взаимодействия

elenaranko.ucoz.ru

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

(А. Адлер.)

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

elenaranko.ucoz.ru

Педагогическое общение — это **профессиональное общение** преподавателя с учащимися на уроке и вне его (в процессе обучения и воспитания), имеющее опре деленные 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

elenaranko.ucoz.ru

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.***

elenaranko.ucoz.ru

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

elenaranko.ucoz.ru

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

elenaranko.ucoz.ru

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

elenaranko.ucoz.ru

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	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 повышение успеваемости зависит от реализации потенциальных возможностей учащегося	11. Обращает внимание учащегося на то, что его прогресс в учебе зависит от усилий учителя
12. Способствует проявлению заинтересованности в новой работе, когда прежнее задание выполнено	12. Вторгается в процесс работы, отвлекает от необходимости постоянной работы

elenaranko.ucoz.ru

Стили педагогического общения

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

elenaranko.ucoz.ru

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.

elenaranko.ucoz.ru

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.

elenaranko.ucoz.ru

- **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...".

elenaranko.ucoz.ru

- **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.**

elenaranko.ucoz.ru

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

Лао-цзы

elenaranko.ucoz.ru

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.

elenaranko.ucoz.ru

"Сверхточные" - 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.

elenaranko.ucoz.ru

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) умейте прощать.

elenaranko.ucoz.ru

Благодарю за внимание

elenaranko.ucoz.ru