

ПРАВИЛА ХОРОШЕГО ТОНА ДЛЯ ПЕДАГОГОВ.

«Типичные ошибки учителя в общении с учениками.

Приёмы их решения».

В школе две главные фигуры – учитель и ученик. Их общение на уроке, во внеклассной работе, на досуге становятся важным условием эффективности учебно-воспитательного процесса, средством формирования личности школьника. Отношения с учителем занимают в жизни детей очень важное место, и дети очень переживают, если они не складываются.

Наше неумение или нежелание правильно общаться с учащимися является причиной многих педагогических неудач — и плохой дисциплины на уроках, и отсутствия интереса к предмету, и грубости учащихся, и наших собственных неврозов.

Психологические исследования неоднократно показывали, что отношение к преподавателю учащиеся часто переносят на предмет, который он преподаёт.

Наиболее типичные ошибки в общении преподавателей с учащимися:

1. Обращение к учащимся не по имени, только по фамилии.
2. Отсутствие извинений в адрес учащихся, если педагог оговорился или неправильно продиктовал запись.
3. Приказной административный характер распоряжений.
4. Невнимание и безразличие к результату ответа учащегося, прерывание его речи.
5. Игнорирование психических особенностей опрашиваемых (флегматик – медленно думает, холерик – торопится, меланхолик – теряется, сангвиник – отвечает мгновенно, необдуманно)
6. Неумение выслушать, поддержать беседу.
7. Отсутствие контакта глаз.
8. Необъективность придирки.
9. Невнимательность к достижениям учащихся.
10. Игнорирование стремления учащегося занять достойное место среди сверстников.
11. Угрозы, приказы. Критика.
12. Оскорбительные прозвища.

13. Общение – допрос.

Личностные особенности учителя, затрудняющие общение с учащимися.

К таким особенностям относятся вспыльчивость, прямолинейность, резкость, торопливость, обостренное самолюбие, упрямство, самоуверенность, отсутствие чувства юмора, обидчивость, простодушие, медлительность, сухость, неорганизованность.

Признаки, по которым можно «опознать» наличие плохого отношения учителя к учащемуся:

- ⓐ Он дает «плохому» ученику меньше времени на ответ, т. е. не дает ему подумать.
- ⓐ Если дан неверный ответ, он не повторяет вопроса, не предлагает подсказки, а тут же спрашивает другого или сам дает правильный ответ.
- ⓐ Он «либеральничает», оценивает положительно неверный ответ.
- ⓐ В то же время он чаще ругает «плохого» ученика за неверный ответ.
- ⓐ Соответственно реже хвалит за правильный.
- ⓐ Стремится не реагировать на ответ «плохого», вызывает другого, не замечая поднятой руки.
- ⓐ Реже улыбается, реже смотрит в глаза «плохому», чем «хорошему».
- ⓐ Реже вызывает, иногда вообще не работает с ним на уроке.

Большинство учащихся стремятся общаться с теми учителями, личностные качества которых оцениваются всеми школьниками высоко. Однако часть учащихся избирает тех учителей, которые чем-то похожи на них самих, чьи ценностные ориентации и духовные запросы аналогичны их собственным.

Трудности и барьеры общения, пути их преодоления.

Барьеры – группы причин, препятствующие полноценному общению.

Причиной возникновения барьеров могут быть социальные, политические, религиозные, профессиональные и другие различия между людьми.

1. Барьер негативной установки.
2. Барьер несовпадения установок.
3. Барьер отсутствия внимания и интереса.

4. Барьер возраста.
5. Барьер интеллектуальный.
6. Барьер моральный.
7. Барьер эмоциональный:

Одним из эффективных средств преодоления барьеров и трудностей общения является повышение индивидуальной культуры общения. Понятие **культура общения** включает в себя: образованность, духовное богатство, развитое мышление, способность осмысливать явления в различных областях жизни, разнообразие форм, типов, способов общения и его эмоционально – эстетические модификации. Культура общения складывается и совершенствуется как органически взаимосвязанная культура воспитанников и педагогов.

Психологические приемы достижения расположения учащихся.

1. Прием “имя собственное”. При взаимодействии с тем или иным учащимся не забывайте обращаться к нему по имени, так как звук собственного имени вызывает у человека не всегда осознаваемое им чувство приятного, причем это необходимо делать не от случая к случаю, а постоянно, располагая к себе учащихся “заранее”.

2. Прием “зеркало отношений”. Лицо — это “зеркало отношений”, и люди с доброй мягкой улыбкой, как правило, притягивают, располагают к себе участников межличностного взаимодействия. Это, однако, не значит, что педагог должен постоянно носить на своем лице улыбку.

3. Прием “золотые слова” — слова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека. Самый эффективный комплимент — комплимент на фоне антикомплимента себе.

4. Прием “терпеливый слушатель” — всегда при общении с учащимся педагог должен выступать в роли терпеливого и внимательного слушателя.

5. Прием “личная жизнь”. При общении с учащимися интересуйтесь их внеучебными, их личными заботами и интересами и используйте эти знания в интересах воспитания и обучения.

6. В напряженной ситуации, когда мы испытываем сильные эмоции, и они нам не нравятся, самый простой способ решить эту проблему - осознать их и озвучить их партнеру по

общению. Этот способ называется **«Я -высказыванием»**. И это лучший из придуманных воспитательных приемов. Например, использование в речи «Я – высказываний» делает общение более непосредственным, помогает выразить свои чувства, не унижая другого человека. ("Я очень беспокоюсь за твою успеваемость, когда ты не посещаешь занятия"), а не нацелено, как «Ты - высказывание», на то, чтобы обвинить другого человека ("Ты опять пропускаешь занятия!"). Если мы используем «Ты – высказывания», то человек, к которому мы обращаемся, испытывает негативные эмоции: гнев, раздражение, обиду. Использование «Я – высказываний» позволяет человеку выслушать вас и спокойно вам ответить.

7. Преподаватели понимают, что повышение голоса на учеников может разрушить отношения между ними. Однако, как же обойтись без этого, когда некий "шут" срывает урок и настраивает на эту волну других? **Крик – не лучший помощник для разрешения конфликта**. В подобных ситуациях есть много других методов, например: вступить в мирный спор на интересную ученикам тему, используя улыбку, а затем плавно и медленно переходить к обучению. Ученик почувствует уважение к себе, и вы на некоторое время овладеете его вниманием.

8. **Мимика** — один из специфических знаков, которым владеют наши чувства для своего выражения. Всегда найдутся в школе подростки с повышенной возбудимостью, которые очень легко вступают в конфликт и никак не могут остановиться. Чтобы неуравновешенные и склонные к конфликтам учащиеся проявляли себя более благоприятным образом, с ними следует обращаться корректно, со спокойной благожелательностью, с выражением миролюбивой, но убедительной силы. Длительное пребывание в таком режиме общения помогает приобретению благоприятного опыта, то есть правильных форм поведения.

Темп речи должен быть неторопливый, движения собранные, ненавязчивые. Порой бывает лучше промолчать, но молчание должно быть обидным для партнера.

Если действительно с вашей стороны был допущен какой-то промах, который дал повод для упрека и замечания в ваш адрес, то его следует признать, что в свою очередь обескураживает агрессора.

Ничего так не передает ощущение силы личности, как невозмутимое, спокойное дружелюбие. Истеричность же педагогов, возмущенные выкрики, угрозы — все это принижает

педагога в восприятии учащихся, делает их неприятными, но никак не сильными (так же как заискивание и задабривание: из них учащиеся извлекают выгоду: но за это на прочь отказывают в уважении).

Правильное поведение можно вызвать только правильным поведением. Все способы поведенческих реакций и формы поведения учащихся обусловлены и заимствованы из поведения взрослых, в том числе и педагогов.

Полезные советы.

Общение – явление, которое в себя включает как вербальную, так и невербальную составляющие. В термине “общение” мы чаще всего понимаем вербальную составляющую, т.е. обычную речь, и при этом не задумываемся над значением невербальных средств.

Поэтому в процессе общения человек больше доверяет знакам невербального общения, чем вербальным. Люди в большей степени концентрируют свое внимание на том, что они видят, а не на том, что слышат.

Невербальные средства – внешний вид человека (прическа, одежда, украшения, косметика), жесты, мимика, пантомимика.

Внешний вид педагога должен быть эстетично выразительным.

Недопустимо небрежное отношение к своей внешности, но неприятно и чрезмерное внимание к ней. Главное требование к одежде учителя — скромность и элегантность.

И причёска, и одежда, и украшения всегда должны быть подчинены решению педагогической задачи - эффективному взаимодействию ради формирования личности ученика. И в украшениях, и в косметике - во всём учитель должен придерживаться чувства меры и понимать ситуацию.

Пантомимика — это выразительные движения всего тела или отдельной его части, пластика тела. Она помогает выделить во внешности главное, рисует образ.

Ни одна, даже самая идеальная, фигура не может сделать человека красивым, если ему не хватает умения держаться, подтянутости, собранности. Красивая, выразительная осанка педагога передаёт внутреннее достоинство. Прямая походка, собранность свидетельствуют об уверенности педагога в своих силах, вместе с тем сутулость, опущенная голова, вялость рук — о внутренней слабости человека, его неуверенности в себе.

Учитель должен выработать манеру правильно стоять перед учениками на уроке. Иметь открытую позу: стоять лицом к классу, не скрещивать рук, ладони открыты и повернуты к учащимся.

Это - поза доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта. Использовать жесты открытой ладонью. Во время урока по возможности держать свои руки на виду ладонями вверх – это поможет расположить к себе учеников и заполучить их доверие.

Не допустимы: покачивания назад, топтания на месте, манеры держаться за спинку стула, крутить в руках посторонний предмет, почёсывать голову, потирать нос, держаться за ухо.

Поза, при которой человек перекрещивает руки и ноги, называется закрытой. Перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником. Закрытая поза воспринимается как поза недоверия, несогласия, противодействия, критики. Более того, примерно треть информации, воспринятой из такой позы, не усваивается собеседником.

Жесты педагога должны быть непринужденными, целесообразными, органичными и сдержанными, без резких широких взмахов.

Сцепление рук за спиной или наложение ладони на ладонь сигнализирует о высоком самомнении и чувством превосходства над окружающими.

Мимика.

Нередко выражение лица и взгляд влияют на учеников сильнее, чем слова. Дети «читают» с лица учителя, угадывая его отношение, настроение, поэтому лицо должно не только выражать, но и скрывать определённые чувства: не следует нести в класс бремя домашних хлопот, неурядиц.

Исследования показывают, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10-15% информации.

Широкий диапазон чувств выражает улыбка, которая свидетельствует о духовном здоровье и моральной силе личности.

Самыми выразительными на лице человека являются глаза. «Пустые глаза - зеркало

пустой души» (К.С. Станиславский).

Взгляд учителя должен быть обращен к детям, создавая визуальный контакт. Он выполняет в отношениях с детьми такую важную функцию, как эмоциональное питание. Открытый, естественный доброжелательный взгляд прямо в глаза ребёнка важен не только для установления взаимодействия, а и для удовлетворения его эмоциональных потребностей. Взгляд передаёт детям наши чувства. Ребёнок наиболее внимателен, когда мы смотрим ему прямо в глаза, и более всего запоминает именно то, что сказано в такие минуты. Психологи заметили, что чаще, к сожалению, взрослые смотрят детям прямо в глаза в те минуты, когда поучают, упрекают, ругают. Это провоцирует появление тревожности, неуверенности в себе, тормозит личностное развитие.

Необходимо запомнить: визуальный контакт с учениками должен быть постоянным. И более всего он нужен для того, чтобы ученики ощущали доброжелательное отношение, поддержку, любовь. Стремиться держать в поле зрения всех учеников.

Мы рассмотрели лишь некоторые средства невербальной коммуникации, которые дают учителю возможность эффективно решать педагогические задачи. Вследствие невнимательности к владению этими средствами у учеников появляется равнодушие в отношении к учителю, его знаниям.

Вывод: Агрессивные жесты и мимика отталкивают детей от личности педагога.