

ГБУ ДПО РМ «Центр непрерывного повышения
профессионального мастерства педагогических работников – «Педагог 13.ру»

учитель будущего

Педагог 13.ру

Проекция психолого-педагогических компетенций в системе взаимодействия «учитель-ученик»

Литяйкина Ольга Геннадьевна,
начальник управления реализации
образовательных программ для детей
ГБУ ДПО РМ «ЦНППМ «Педагог 13.ру»

МР

Стратегия взаимодействия

Под стратегией понимается осознаваемый выбор стилевых и содержательных характеристик деятельности, обусловленный не только особенностями ситуации, в которых она разворачивается, но и личностными предпочтениями субъекта.

[К. А. Абульханова-Славская]

MP

СТРАТЕГИИ:

- стратегия педагогического общения «Фасад»;
- стратегия педагогического общения «Арена»;
- стратегия педагогического общения «Слепая зона».

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ:

- Проявление ценностного отношения к личности учащегося;
- Реализацию учителем новых педагогических функций (ролей);
- Акмеологическая направленность профессиональной деятельности и общения.

УСЛОВИЯ:

- Актуализация и обогащение субъектного опыта учеников;
- Развитие активности обучающихся в учебной деятельности.

учитель будущего

МЕХАНИЗМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ:

- проецирование (неосознанная склонность приписывать другим свои собственные мотивы, переживания, качества);
- децентрация (способность человека отойти от собственной эгоцентрической позиции, способность к восприятию точки зрения другого человека);
- идентификация (неосознанное отождествление себя с другим либо сознательная мысленная постановка себя на место другого);
- эмпатия (постижение эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания);
- стереотипизация (механизм межличностного познания).

МР

СТЕРЕОТИПЫ:

- антропологические;
- этнонациональные;
- социально-статусные;
- социально-ролевые;
- экспрессивно-эстетические;
- вербально-поведенческие.

АНТИФАКТОРЫ ВОСПРИЯТИЯ:

- заранее заданные установки, оценки, убеждения, которые имеются у педагога задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценки учащегося;
- наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми учащиеся заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт;
- стремление сделать преждевременные заключения о личности учащегося до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация;
- безотчетное структурирование личности учащегося; логически объединяются в целостный образ только строго определенные личностные черты, а всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается;
- эффект "ореола" - первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности учащегося распространяется на весь его образ, а затем общее впечатление о нем переносится на оценку его отдельных качеств;
- если общее впечатление об учащемся благоприятно, то его положительные черты переоцениваются, а недостатки либо не замечаются, либо оправдываются, и наоборот, если общее впечатление об ученике отрицательно, то даже благородные его поступки не замечаются или интерпретируются иначе;

АНТИФАКТОРЫ ВОСПРИЯТИЯ:

- эффект "проецирования" - другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния;
- эффект "первичности" проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация об ученике или событии, является очень существенной и способной влиять на все последующее отношение к этому человеку;
- отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его;
- отсутствие изменений в восприятии и оценках учащихся; однажды высказанные суждения и мнение об ученике не меняются, несмотря на то, что накапливается новая информация о нем;
- эффект "последней информации" (последняя информация «отменяет» предыдущую).

ПРЕДВЗЯТОСТЬ:

- 1. Ложные стереотипы, относящиеся к восприятию человека по внешним данным.
- 2. Приписывание достоинств или недостатков человеку исходя только из его социального статуса.
- 3. Субъективизм, штампы, трафареты, предварительная информация, которую педагог получает об учащемся (или другом педагоге).

УРОВНИ РЕЧЕВОЙ АГРЕССИИ:

- **Примитивный уровень** (проявляется в открытых, явных формах: угрозах, враждебных замечаниях, оскорблениях, категорических требованиях);
- **Манипулятивный уровень** (проявляется как продуманная тактика).

АЛГОРИТМЫ УСПЕШНОГО ПОВЕДЕНИЯ:

- рабочее настроение;
- оставить отрицательные эмоции, связанные с личными проблемами;
- не избегать конфликтов, а направлять процесс их разрешения в конструктивное русло, не затягивать конфликт;
- одинаково справедливо относиться ко всем учащимся;
- сосредоточенность на процессе обучения и воспитания;
- не унижать учеников, а «поднимать» их до своего уровня;
- в отношениях с коллегами нужно демонстрировать только асертивную форму поведения;