

## **Памятка 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.

#### **I. Наиболее типичные ошибки в общении преподавателей с учащимися:**

1. Обращение к учащимся не по имени, даже не по фамилии, а в третьем или втором лице.
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 беседа или перепалка во время ответа.
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.
12. Критика.
13. Оскорбительные прозвища.

14. Общение – допрос.
15. Похвала с подвохом.
16. Отказ от обсуждения вопроса.

### **1. 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.

Вспыльчивость и самоуверенность более характерны для учителей старшего возраста, а упрямство, неорганизованность, нерешительность — для молодых учителей. Городские учителя более вспыльчивы, раздражительны, чем сельские учителя, для которых более характерны мягкость в обращении, обстоятельность, но в то же время и прямолинейность.

Большую роль играют стереотипные установки, имеющиеся у учителя по отношению к тем или иным учащимся.

Один из таких стереотипов связан с суждением об учащемся как личности по его успеваемости. Характеризуя хорошо успевающих учеников, учителя выделяют прежде всего положительные качества, главным образом интеллектуальные и волевые; слабоуспевающих же характеризуют больше с негативных позиций, отмечая их инертность, пассивность, неразвитость, отсутствие способностей и интересов. У среднеуспевающих характеристики нивелируются, они становятся безликими в глазах учителя. С повышением мастерства учителя эти негативные стороны в оценке учащихся в зависимости от их успеваемости несколько сглаживаются.

Учитель склонен лучше относиться к более дисциплинированным, исполнительным ученикам. Хуже всего относятся к независимым, активным и самоуверенным школьникам. Внешне привлекательным детям некоторые учителя склонны приписывать более высокий интеллект, а родителям этих учеников — большие усилия в воспитании своих детей. Внешне привлекательные учащиеся чаще становятся любимчиками преподавателя, а непривлекательные — наоборот. В одном из экспериментов любимчики намеренно допускали ошибки в выполнении упражнений, нелюбимые преподавателями учащиеся выполняли задание правильно. Однако средний балл первых оказался выше. Учитель отдает предпочтение в общении ученикам, сидящим на первых партах, и оценивает ответы этих учащихся более высоко.

В одном из экспериментов студенткам университета — будущим педагогам были даны описания проступков, которые совершили семилетние ребята. К этим описаниям были приложены фотографии «виновников». Оценивая свое

отношение к малышам и их поведению, студентки оказались более снисходительными к тем, у кого была более привлекательная внешность.

Быстрота реакции, понятливость, спокойствие, независимость мнений несомненно являются достоинствами учащихся, однако редко замечаются учителями. В результате у учителя может сложиться впечатление, что в учащемся нет ничего положительного. Отсюда ясно, какое значение имеет для установления взаимопонимания широта видения учителем психологических особенностей учащегося.

Существенны различия в определении учителем достоинств мальчиков и девочек. У юношей физическая сила, как правило, переоценивается, у девочек оценивается адекватно. Умственные качества и общительность правильно оцениваются у юношей и переоцениваются — у девочек. Учителя правильнее оценивают учеников своего пола, но эта тенденция больше проявляется у учителей-мужчин, чем у учителей-женщин. Это проявляется и в том, что учителя-мужчины охотнее составляют характеристики на мальчиков. Вообще девочек понять труднее. А. С. Макаренко говорил, что и воспитывать их труднее, чем мальчиков.

=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.

Предвзятость мнения учителей об учащихся отрицательно влияет на учебно-педагогический процесс. Психологи сравнили взаимоотношения учителей с детьми, имевшими одинаковый уровень подготовки и способностей, но различавшимися отношением к ним учителей: одни были «способными», а другие — «бесперспективными». Оказалось, что вторые в четыре раза реже обращались к учителю, чем первые. «Бесперспективных» учитель в два раза чаще ругал и в три раза реже хвалил, чем «способных». А вот обратный пример. Американский профессор убедил несколько десятков преподавателей, что среди их учеников имеется несколько завтрашних

гениев. Проведенная через год проверка показала, что все потенциальные гении стали учиться намного лучше. Профессор объяснил это изменившимся отношением учителей к этим учащимся. Преподаватели создают у себя определенные установки по отношению к отдельным ученикам и ведут себя так, чтобы их прогнозы оправдались. Таким образом, подчеркнуто внимательное отношение к учащимся заставляет их серьезнее относиться к учебе, лучше контактировать с преподавателем.

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.

Со средних классов начинают проявляться различия в общении с учителем мальчиков и девочек. Мальчики более склонны уточнять задание и расширять свою эрудицию, а девочки чаще требуют оценки и провоцируют конфликтные ситуации. Наиболее часто учащиеся обращаются к молодым учителям и учителям с демократическим стилем руководства.

Большое значение для эффективного общения учителей с учащимися имеет учет социального статуса ученика в своем классе или группе общения. Учащийся с высоким статусом, например лидер, будет реагировать на педагогические воздействия учителя иначе, чем школьник, занимающий низкое положение в коллективе. Лидер может оказывать большое противодействие воспитательным мерам, если его позиция расходится с позицией учителя.

### **III. 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 несовпадение установок.
3. Барьер отсутствия внимания и интереса.
4. Барьер подражания.
5. Барьер возраста.
6. Барьер интеллектуальный.
7. Барьер моральный.
8. Барьер смысловой.
9. Барьер эмоциональный:
  - а) отрицательных эмоций,

- б) барьер страдания,
- в) барьер гнева,
- г) барьер признания,
- д) барьер страха,
- е) барьер плохого настроения.

#### 10. Эстетический барьер.

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.

Процесс общения во многом зависит от культуры речи. Имеет значение не только что сказано, но и как сказано. Б. Шоу говорил, что есть 50 способов сказать «да» и 50 способов сказать «нет» и только один способ написать это. Высокая культура общения предлагает умение наиболее целесообразно пользоваться разнообразными средствами воздействия, максимально реализовать свой коммуникативный потенциал.

#### **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”, а не тогда, когда крайне необходимо уговорить учащегося выполнить то или иное задание.
- 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 напрочь отказываются 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.

Учеными доказано, что человек обычно высказывает лишь 80% той информации, которой хотел поделиться. Собеседники воспринимают 70% от сказанного и понимают 60% услышанного, а через 5 часов в их памяти остается в среднем от 10 до 25% воспринятой информации.

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. Витиеватая причёска, необыкновенный фасон платья и частые изменения цвета волоса отвлекают внимание учеников.

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, ноги на ширине 12—15 см, одна нога немного выдвинута вперёд, 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. Сделать это несложно: вы можете расположить руки на столе, за которым сидите. Если же вы просто стоите – убедитесь, что ваши ладони открыты и направлены в сторону учеников.

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.

Следует обратить внимание на **походку**, ведь она также несёт информацию о состоянии человека, его здоровье, настроении.

Кроме того, можно утверждать, что люди, которые ходят быстро, размахивая руками, уверены в себе, имеют ясную цель и готовы ее реализовать.

Те, кто всегда держит руки в карманах - скорее всего очень критичны и скрытны, как правило, им нравится подавлять других людей.

Человек, держащий руки на бедрах, стремится достичь своих целей кратчайшим путем за минимальное время.

Педагог во время урока не так часто передвигается по классу. Но между учениками и учителем существует некое межличностное пространство – дистанция общения – это расстояние, характеризующее взаимодействие.

Дистанцию принято считать:

- до 45 см - интимной,
- 45 см - 1 м 20 см - персональной,
- 1 м 20 см - 4 м - социальной,
- 4 - 7 м – публичной;
- более 7 м - приводит к появлению барьеров в общении.

Изменение дистанции - приём привлечения внимания во время урока. Рекомендуются движения вперед и назад по классу, а не в стороны. Шаг вперед усиливает значимость сообщения, оказывает содействие сосредоточению внимания аудитории. Отступая назад, говорящий как бы даёт возможность слушателям отдохнуть.



Жесты педагога должны быть непринужденными, целесообразными, органичными и сдержанными, без резких широких взмахов и острых углов. Преимущество отдаётся округлой и скупой жестикуляции. Следует обратить внимание и на такие советы: около 90% жестов следует делать выше пояса, так как жесты, сделанные руками ниже пояса, нередко имеют значения неуверенности, неудачи. Локти не должны держаться ближе, чем 3 см от корпуса. Меньшее расстояние будет символизировать никчёмность и слабость авторитета.

Различают жесты описательные и психологические.

Описательные жесты (показ размера, формы, скорости) иллюстрируют ход мысли. Они редко нужны, но применяются часто.

Значительно более важны психологические жесты, которые выражают чувство.

Следует учитывать, что жесты, как и другие движения корпуса, чаще всего опережают ход высказываемой мысли, а не идут за нею.

Жесты могут быть открытые и закрытые.

Открытыми жестами считаются те, при которых руки разводятся в стороны или показываются ладони. Эти жесты говорят о том, что человек хочет и готов идти на контакт. Подмечено, что расстегнутые пиджаки чаще приводит оппонентов к соглашению, чем застегнутые.

Жесты закрытые – это те, с помощью которых мы всячески заграждаемся, отгораживаемся от собеседника, перекрываем посторонними предметами или руками своё тело. Они говорят о том, что мы не вполне готовы доверять окружающим. Попытка утаить что-то от партнера или ощущение разочарования выражаются сцепленными в замок пальцами.

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

Если руки засунуты в карманы, а большие пальцы торчат наружу (жест больше характерен для мужчин) – это означает властную натуру или агрессивное настроение.

Жесты прикосновения к лицу.

Прикосновение к носу, уху или шее должны вас насторожить – ваш собеседник, скорее всего, лжет (если, конечно, он не простужен!). При этом он еще может тереть глаза.

Люди, которые постоянно держат пальцы около рта, нуждаются в одобрении, защите, поддержке окружающих.

Любители подпирать щеку или подбородок - это обычно люди, чем-либо сильно увлеченные.

Признак того, что человек обдумывает какое-то важное решение – это когда он потирает подбородок.

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.

Важные выразители чувств — брови.

- Поднятые брови указывают на удивление,
- сдвинутые - сосредоточенность,
- неподвижные - покой, равнодушие,
- в движении - увлечение.

Самыми выразительными на лице человека являются глаза.

«Пустые глаза - зеркало пустой души» (К.С. Станиславский).

Учителю следует внимательно изучить возможности своего лица, выработать умение пользоваться выразительным взглядом, избегать чрезмерной динамичности мышц лица и глаз («бегающие глаза»), а также безжизненной статичности («каменное лицо»).

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.