

*Видання кафедри педагогіки
Львівський національний університет
імені Івана Франка*
Серія: навчально-методичні матеріали, випуск 7

ПРАКТИКУМ

**зі спецкурсу “Основи педагогічної майстерності”
для студентів педагогічних спеціальностей**

Львів
Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка
2005

**Міністерство науки і освіти України
Львівський національний університет
імені Івана Франка**

ПРАКТИКУМ

**зі спецкурсу “Основи педагогічної майстерності”
для студентів педагогічних спеціальностей
Львівського національного університету
імені Івана Франка**

**уклала канд. філол. наук
доц. кафедри педагогіки
П’ятакова Г.П.**

Львів – 2005

ББК –Ч 481 я 7
Пя-99
УДК – 378. 147. 88

Рецензенти:

Л.В. Мацевко-Бекерська, канд. філол. наук, доц.
(Львівський педагогічний коледж);
Т.В Равчина, канд. пед. наук, доц. (Львівський
національний університет імені Івана Франка)

*Рекомендовано до друку кафедрою педагогіки
Львівського національного університету
імені Івана Франка
Протокол № 8 від 1.03.2005*

П'ятакова Г.П.

Практикум зі спецкурсу “Основи педагогічної майстерності”: для студентів педагогічних спеціальностей. –
Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2005. – 40 с.

Детально описано особливості комунікативних дій педагога. Уміщено вправи на розвиток комунікативних здібностей, невербальних засобів спілкування, розв'язання конфліктів у педагогічних ситуаціях тощо. Розглянуто особливості впливу педагога на особистість студента, учня у навчально-виховному процесі, а також методи, які необхідно застосовувати педагогу на заняттях. Приділено увагу майстерності організації навчально-пізнавальної діяльності учнів, студентів у педагогічному процесі. У окремому розділі “Пам'ятка студенту: перевір себе” представлено теоретичний матеріал, словник термінів, правила застосування конкретних дій, а також варіанти розв'язків вправ, завдань, які запропоновані студентам для самостійної роботи.

Для студентів, магістрантів, аспірантів, педагогів-початківців різних спеціальностей.

ВСТУП

Спецкурс “Основи педагогічної майстерності” розрахований на студентів, які навчаються на факультетах з педагогічними спеціальностями і передбачає лекційні та практично-семінарські заняття.

Спецкурсу допомагає підготувати фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр” і “спеціаліст” до педагогічної діяльності у навчальних закладах різних типів і рівнів, а також до роботи в інших освітніх установах.

Спецкурс спрямований на поглиблення знань, уявлень студентів про структуру та особливості навчально-виховного процесу, розвиток у них адекватного розуміння сутності педагогічної діяльності як організації рівноправної, суб’єкт-суб’єктної взаємодії викладача зі студентами. Мета, зміст, тематика спецкурсу повинні допомогти студентам сформувати систему фахових знань, умінь і навичок компетентної організації педагогічної взаємодії, спрямованої на розвиток особистості молодшої людини.

Основні теоретичні положення спецкурсу мають практичну спрямованість і пов’язані з психологією, закономірностями природовідповідного розвитку особистості. Вони є умовою творчого пошуку викладачем засобів, методів, прийомів опосередкованого впливу на особистість молодшої людини. Теми спецкурсу пов’язані з філософією як методологічною базою, психологією і педагогікою як теоретичними основами, методикою викладання фахової дисципліни і сприяють розвитку компетентності студентів в організації майбутньої педагогічної діяльності.

Вивчення спецкурсу “Основи педагогічної майстерності” відбувається шляхом осмислення студентами власного життєвого досвіду, вироблення власних професійних уявлень, поглядів про педагогічну діяльність. Навчальна програма передбачає огляд, аналіз, оцінку теоретичних положень, педагогічних ситуацій викладачем у взаємодії зі студентами під час лекцій.

“Практикум” повинен допомогти викладачам і студентам у підготовці до практично-семінарських занять, які орієнтовані на формування у студентів основних педагогічних умінь засобами інтерактивної методики та тренінгу, передбачають обговорення та аналіз студентами різноманітних педагогічних ситуацій, виконання практичних, ситуаційних вправ, організацію ділових, рольових ігор. “Практикум” містить завдання для викладача, які він повинен виконати у процесі проведення заняття. Детально розроблено педагогічні ігри, вправи для розвитку у студентів різних умінь, а також у кінці кожної теми є завдання для студентів, які вони виконують як самостійну роботу. До кожної теми є додаток – розділ “Пам’ятка: перевір себе”, де подано теоретичний матеріал, словник термінів, правила застосування конкретних дій студентів. Основною метою “Практикуму” є набуття студентами умінь:

- сприймання та розуміння поведінки учнів (студентів);
- застосування позитивних рівнів спілкування;
- невербального спілкування (жестикуляції, вияву міміки, вибору пози);
- словесного впливу;
- аналізу педагогічного конфлікту, вибору доцільного способу його розв’язання;
- проведення переговорів та медіації для розв’язання конфлікту;
- застосування різноманітних методів, прийомів емоційно-вольового впливу на поведінку студента;
- застосування інтерактивних методів, тренінгових технологій, форм навчально-пізнавальної діяльності студентів.

Тема 1. КОМУНІКАТИВНІ УМІННЯ ПЕДАГОГА

Однією з важливих педагогічних компетенцій є вміння спілкуватися зі своїми учнями, з іншими людьми. Ця тема є основною у формуванні у студентів комунікативних навичок. Тому на практичних заняттях необхідно перевірити, як студенти засвоїли теоретичні знання

з теми, що відомо їм про принципи, умови організації спілкування педагога та учнів (студентів) як суб'єктів, про особливості контакту у спілкуванні (взаємодія позицій).

Готуючись до заняття. Студенти засвоюють і основні напрями (етапи) організації діяльності педагога у спілкуванні з учнями (відкритість та орієнтування учня на спілкування, підтримка особистості, співучасть та співпереживання; возвеличення особистості, стимулювання до успіху).

Завдання педагога:

- допомогти студентам знімати бар'єри у спілкуванні;
- сформувати вміння активно слухати;
- розвивати увагу, спостережливість,
- застосовувати *переклад*, словесні формули *я-ти повідомлення*;
- засвоїти тренінгові вправи, рольові ігри;
- навчити обговорювати конкретні психолого-педагогічні ситуації.

Типові моделі спілкування педагога зі студентами і бар'єри в особистому контакті педагога з учнями

Вправа “Продовжити речення”

Мета: розвиток емпатії у студентів як майбутніх педагогів.

1. Викладач починає речення: “Погана дитина – це...” і кидає м'яча студентові, який повинен продовжити думку.
2. Педагог знову повторює речення, а м'яч отримує інший студент. Таким чином повинні зіграти всі студенти.
3. Викладач починає нове речення “Хороша дитина – це...”, яке продовжують так само всі студенти по черзі.

Обговорення гри:

Що дала Вам ця гра?

Чи поглянули Ви по-іншому на дитину?

Педагогічна ситуація:

Дівчинка Іринка (6 років) приходить до вчителя з плачем: “Тетянка не хоче зі мною товаришувати. Вона цілий день гралася з іншими дітьми, а на мене не звертає уваги”. Яке рішення, на Вашу думку, може прийняти вчитель?

Обговорюється кожна думка, виявляються бар'єри у спілкуванні.

Бар'єри у спілкуванні:

“Розрадити словами” – “заспокойся, не плач, все буде добре”.

“Витівувати” – “чому Тетянка не хоче з тобою товаришувати? Що сталося? Ви посварилися? Ти її образила?”

“Поради” – “припини плакати, запитай у Тетянки, чому вона не хоче з тобою товаришувати, знайди собі іншу подружку”.

“Ухилення” – “Давай зараз з тобою пограємо разом”, ігнорування сліз дитини.

“Наказ” – “припини негайно, я тобі наказую”.

“Нотації” – “не потрібно жалітися, хороші дівчатка не сваряться, вони вміють дружити і самі розберуться зі своїми труднощами”.

“Здогадки” – “певно ти сама щось таке зробила, якщо Тетянка не хоче з тобою гратися. Можливо, ти її образила?”

“Звинувачення” – “сама винна, якщо вона не хоче з тобою товаришувати”.

“Заперечення почуттів дитини” – “не плач, не варто через це переживати”.

“Критика” – “ніхто не буде з тобою гратися, якщо ти така плакса”.

Обговорення ситуації:

Ці бар'єри відносяться лише до описаної ситуації?

Чи виникають подібні бар'єри у спілкуванні дорослих?

Чи виникають подібні бар'єри на уроці?

Які їх негативні наслідки?

Вправа “Вислухали”

Мета: навчити вмінню слухати

Пропонуємо студентам уявити ситуацію, коли вони відчували біль і образу від свого друга, близької людини і прийшли з цими переживаннями до іншої людини, якій довіряють.

1. Поділимо всіх по парах.
2. Даємо кілька хвилин на розповідь.
3. Міняємося ролями.

Обговорення:

Що вам дає таке спілкування?

На що очікує людина, яка звертається за порадою?


Що значить “слухати” і “чути”?

Техніка спілкування та комунікативні уміння педагога

Вправа “Слухати і чути”

Мета: удосконалювати комунікативні навички, активне слухання з метою підтримки тих, хто говорить.

? до групи:

 Який вигляд має людина, яка добре слухає?

1. Під час “мозкового штурму” пригадуємо ознаки людини, яка вміє добре слухати:

- записуємо на дошці у колонку зліва ознаки “доброго” слухання;
- записуємо справа на дошці те, чого не слід робити під час доброго слухання;
- порівнюємо основні принципи активного слухання з переліком, який ми отримали.

Активне слухання – це техніка. Уважно, “добре” слухати можна як з повним дотриманням цієї техніки, так і лише з частковим. При частковому дотримуванні техніки слід пам’ятати про можливу негативну реакцію з боку тих, кого ви слухаєте.

2. Об’єднуємо студентів у пари і просимо, спочатку одну “сторону” розповісти протягом 2 хвилин щось позитивне.

Пропонуємо наступні теми розмови:

“Минулого тижня сталося...”, “Нещодавно в мене добре вийшло...”, “Людина, яку я поважаю і чому...”, “Найщасливіший день у моєму житті...”, “Вчинок, яким я пишаюся...”, “Моя мрія...”.

Основні правила:

- Не говорити про себе погано
- Не критикувати
- Не вносити елементи невпевненості, недосконалості
- Слухати уважно, не перебивати
- Можна зупиняти партнера зі спілкування, якщо він не дотримується правил.
- Не забувати про “мову тіла”

Потім ті, хто слухали, протягом 1 хвилини, повинні переповісти почуте. Сторони міняються ролями, завдання можна повторити.

Обговорення вправи:

Які враження та відчуття від проведеної вправи?

Що було робити легше – говорити, слухати чи переповідати?

Чи всі дотримувалися принципів активного слухання?

Вправа на рефлексивне слухання

Активне слухання може бути *нерефлексивне* і *рефлексивне*. На відміну від нерефлексивного слухання рефлексивне слухання застосовується у ситуації, коли необхідно зібрати, уточнити, узагальнити потрібну інформацію, вияснити точку зору іншої людини.

Пропонуємо всім студентам уявити себе пацієнтами, які прийшли до медсестри за результатами дуже важливого аналізу. Медсестра кожному з них з нейтральною інтонацією повідомляє: “У вас нічого страшного”. Потрібно з’ясувати, що подумав кожний студент при цій відповіді медсестри. Потрібно застосувати прийом **уточнення**: “Я правильно Вас

зрозумів? В мене дійсно нічого серйозного?”, а потім прийом **з’ясування**: “Що Ви мали на увазі?”

Перефраз

У процесі спілкування вчителів важливо вміти застосовувати прийом перефрази, або переформулювання думки, проблеми.

Словесні формули перефрази: “Іншими словами можна сказати...”, “Отже, Ви вважаєте...”.

Вправа “Перефраз”

Для закріплення цього прийому, педагог або студент виголошує монолог на будь-яку тему за 1 хвилину і пропонує іншим студентам передати цю думку своїми словами.

Вправа “Телефон зламався”:

Мета: зрозуміти, що інформація має властивості втрачатися, її можуть спотворювати.

Навчитися визначати фактори, які сприяють збереженню інформації.

1. Об’єднуємо студентів у групи по 4-7 осіб. Кожна група отримує речення, написане на аркуші паперу (прислів’я, слова відомої пісні, крилатий вислів тощо), яке відоме лише першому гравцю. Він повинен переформулювати написане: дібрати синоніми, порівняння тощо. Перше речення закривається і 2-ий студент працює зі зміненим варіантом. Він також передає лише свій варіант речення наступному гравцю. Для динамічності вправи можна запропонувати студентам по одній хвилині на переформулювання речення. По закінченні вправи потрібно прочитати перший і останній варіант речень і порівняти, як змінювалась і перекручувалась інформація.

2. Цю вправу можна виконувати й усно. Для цього інформацію передають пошепки від одного до іншого студента, при чому пропонує кожен гравець. Аналізується перше і останнє речення, які отримали гравці.

Вправа “Я - Ти повідомлення”

Мета: познайомитися з різними типами мовної поведінки: Я -повідомлення, Ти -повідомлення. Навчитися вкладати свої емоції в “Я - повідомлення”.

? до групи:

✚ Чи є серед присутніх ті, що билися в дитинстві?

✚ Як починалися, найчастіше ці бійки?

✚ З яких слів?

Програємо сценки!

Завдання: використовуємо *Ти-повідомлення* з метою звинувачення когось в егоїзмі, небезпечності, жадобі, жорстокості, неухважності, застосовуючи образливі слова. Людина, яку звинувачують повинна зайняти наступальну позицію, здійснити контратаку. Звинувачення повинні звучати дзеркально, щоби група не змогла сказати, хто винен.

Обговорення вправи:

Що побачила група?

Які займенники частіше звучали?

Які наслідки цієї ситуації?

2. Продемонструємо *Я-повідомлення*, зігравши цю саму ситуацію, але змінивши тип поведінки. В цьому випадку слід говорити одне одному про побачений тип поведінки, почуття, припущення щодо цього. А також побажання змінити таку поведінку.

Словесні формули Я-повідомлення

“Коли я бачу (чую), що (як) ти...”, “Я відчуваю...”, “Тому що (думки, побоювання, припущення)...”, “Мені хотілося, щоб у майбутньому ти...”.

Таким чином слід побудувати розмову в другому випадку, наводячи подані словесні формули.

Вправа “Модальність”

Спробуємо на хвилинку відчувати себе підлітками або старшокласниками. Що частіше вони чують удома, у школі? Як правило від батьків і вчителів вони частіше чують: “Ти повинен добре вчитися!”, “Ти повинен думати про майбутнє!”, “Ти повинен поважати старших!” Нажаль, майже немає звертань, побудованих у модальності можливого: “ти можеш”, “ти маєш право”, “тобі цікаво”. Порівняємо тепер позицію вчителя і батьків, коли вони

звертаються до підлітків: “Я можу тебе наказати ...”, “У мене є підстави ...”, “Я старший і розумніший...”, “Я знаю, що робити ...”. Отже, відбувається протиріччя у модальності звертання до учня. Ті мовленнєві засоби, які спрямовані на нього, сформовані у модальності належного, а те, що стосується дорослих – у модальності можливого. Таке протиріччя у звертанні стає причиною конфліктів у спілкуванні.

Давайте потренуємося:

<i>Традиційна фраза:</i>	<i>Звертаймося краще:</i>
“Ти повинен добре вчитися!”	“Я впевнений, що ти можеш добре вчитися!”
“Ти повинен думати про майбутнє!”	“Цікаво, яку професію ти хочеш обрати? Якою людиною ти хочеш бути?”
“Ти повинен поважати старших!”	“Ти знаєш, що повага до старших людей –це елемент загальної людської культури.”
“Ти повинен слухатися вчителів і батьків!”	“Безумовно, ти можеш мати свою думку, але й до інших дорослих потрібно прислухатися”.

Потренуйтеся самостійно:

“Ми у твої роки жили набагато гірше! Ти повинен цінувати піклування старших.”

“ Скільки можна байдикувати! Ти, врешті-решт, повинен зайнятися навчанням!” “Ти постійно зриваєш мій урок! Ти повинен сидіти спокійно і уважно слухати” “Хто з вас розбив скло у класі? Ти повинен говорити правду!”

Тренінгові вправи на розвиток уваги, умінь слухати, говорити компліменти

Вправи “на увагу”

Вправа 1. “Уявляємо, що ми атоми. Кількість атомів у молекулі різна. Вони швидко рухаються. Тренер дає команду: атоми об’єднуються у молекули по три, по п’ять...”

Вправа 2. Починаємо рахувати від 1, 2, 3..., пропускаємо цифру 6 та всі числа , до яких вона входить. Той, хто помилився вибуває з гри.

Вправа 3. “Уявляємо, що ми великий арифмометр”. Хтось називає число, наступний – знак “мінус” або “плюс”, знов число, поки хтось не скаже: “дорівнює”, наступний за ним учасник має дати відповідь.

Вправа 4. Один виконує якісь рухи, поступово всі учасники повинні повторити їх, або припинити показувати, коли тренер плесне у долоні. Наступний учасник (за годинниковою стрілкою) показує свою дію.

Вправа 5. Ми не всі будемо виконувати вправи, але лише ті, перед якими я скажу: “Саймон наказав підняти праву руку (ногу, палець, кулак ...)”.

Вправа 6. Тренер роздає картки, на яких написана назва тварини. Це слово є ще на одній картці, тому треба невербальними засобами з’ясувати, в кого з учасників тренінга є така ж назва тварини.

Вправа 7. “Уявімо, що всі ми велика друкарська машинка”. Кожен запам’ятовує по три літери. Тренер називає слово: “поїзд”. Той, кому дісталася літера “п” плескає у долоні, всі плескають у долоні, наступна літера “о”... Знов повторюються всі дії. Якщо машинка помиляється, то друкуємо слово наново.

Вправа 8. “Уявімо, що група — це великий годинник”. 12 учасників —це цифри на циферблаті годинника. Наприклад, я говорю час: 15 год., 20 хвилин. Той, кому дісталася цифра 3, плескає у долоні (маленька стрілка годинника), а потім той, кому дісталася цифра 4 (велика стрілка), говорить ”бом”. Якщо треба показати 12 годин, то той самий учасник плескає і говорить “бом”.

Вправа 9. “Давайте усі разом намалюємо картину...” Тренер малює обрій, інші учасники – пісок, море, човен ...Тренер описує цю картину, називаючи, хто що намалював.

Вправа 10. Тренер роздає картки з кольорами. Така сама картка є ще в одного учасника. Коли тренер називає фрукти та овочі, повинні вставити ті кольори, які відповідають названим предметам. Вправа розвиває увагу.

Вправи “на розвиток вміння слухати.

Вправа 1. “Будемо прогулюватися берегом моря”. Група сідає у коло, закриває очі. Звертаємо увагу на повітря, дихаємо вільно... “З кожним вдихом у ваше тіло попадає енергія, видихом уходять непотрібні турботи, переживання, напруження... Звертаємо увагу на все, що нібито оточує нас на морі.” Поділимося враженнями від наших відчуттів.

Вправа 2. “Я буду зачитувати вам різні вирази, ви повинні написати відповідь, використав спочатку уточнення, потім перефраз, а потім подальший розвиток думки співрозмовника.” Читаємо тричі. Просимо прочитати написане.

Вправа 3. Кожен повинен розповісти про свою проблему. Завдання того, хто слухає, зрозуміти її сутність, використовуючи тільки прийоми спілкування: *безмовне слухання, уточнення, перефраз, подальший розвиток думки співрозмовника.* Вправа розрахована на 30 хв. Можна проводити у трійках.

Вправа 4. На завершенні роботи кожен з вас повинен звернутися до двох учасників з проханням назвати одну якість, що заважає у спілкуванні, одну, що допомагає.

Вправа 5. Звернемо увагу один на одного, зконцентруймося (закриваємо очі) над питанням: *які у цієї людини є сильні сторони, переваги?* Після того, як відкриємо очі, кидаємо м’яча тому, про кого подумали, та називаємо їх.

Вправа 6. Подивіться на сусідів праворуч та ліворуч, перш, ніж ми попрощаємося, скажіть їм про те, що вам сподобалося в їхній поведінці.

Вправа 7. Пригадайте той момент, коли ви вперше побачили свого сусіда та яке враження він на вас справив. Поділіться цими враженнями.

Вправа 8. Давайте скажемо один одному компліменти, кидаючи йому м’яча.

Вправа 9. “Якби ти був би хіпі, то на твоїй футболці було б написано...” Той, хто отримує м’яча, повинен продовжити фразу.

Вправа 10. Уявляємо себе спочатку відомими художниками: малюємо автопортрет (яку течію обираєте: абстракціонізм, символізм, реалізм), а потім мистецтвознавцями, яким запропонували з’ясувати, кому належить той, чи інший автопортрет. Групу можна поділити на художників та мистецтвознавців.


Вправа “Я-емоція”


Даємо завдання оцінити себе і за одну хвилину записати на аркуші папера 3 риси - якості свого стану, характеру. Кожний працює самостійно. Всі записані якості не будуть відомі іншим без вашого бажання, інформація залишається конфіденційною.

Вправа “Ти -емоція”

Розподіляємо всіх студентів по парах. Закрийте написане вами і передайте листок напарнику. За одну хвилину напишіть 3 риси - якості стану, характеру вашого партнера зі спілкування. Знову поміняйтеся аркушами. Прочитайте, яку оцінку вам дав ваш напарник. Чи правильно оцінили ваші якості, риси характеру? Чи співпали вони з вашою самооцінкою?

? до групи:

 Чи записані на аркуші паперу якості, які на вашу думку повинні бути притаманні педагогові?

 Які людські якості можуть характеризувати сучасного педагога?

Завдання:

1. Підготувати словесні формули, які можна вживати при застосуванні прийомів схвалювання, застереження, переконання, “Я-Ти - повідомлення”.
2. Навести свої вправи на розвиток вміння слухати, розвиток уваги, спостереження учня.
3. Підготувати ситуаційні вправи на застосування перефразу.
4. Перевірити себе, прочитавши розділ “Пам’ятка студента: перевір себе” на стор.33.

Тема 2. НЕВЕРБАЛЬНА ПОВЕДІНКА ПЕДАГОГА

Студенти, готуючись до заняття за цією темою повинні ознайомитися з теоретичними положеннями про засоби невербального спілкування педагога, характеристику та значення у взаємодії з учнями та студентами жестів, міміки, віддалі, паузи, інтонації, пози, візуального контакту.

Вони повинні зрозуміти значення пластичної техніки (пантоміміки) у діяльності вчителя. Емоційне забарвлення пластики педагога, володіння ним мімічною технікою, його зовнішній вигляд (стриманість, охайність, естетична виразність, доцільність одягу) повинні характеризувати вчителя як особистість, яка здатна спілкуватися з учнями на засадах гуманізму.

Завдання педагога:

- допомогти студентам знімати бар'єри у спілкуванні,
- сформувати вміння аналізувати стан людини за фотографією,
- розвивати увагу, спостереження,
- застосовувати *невербальні засоби* у спілкуванні,
- засвоїти тренінгові вправи, рольові ігри,
- навчити обговорювати конкретні психолого-педагогічні ситуації.

Тренінгові вправи “на розвиток невербальних вмінь, спостереження”.

Вправа 1. Група розділяється на “хлопчаків” та “дівчаток”(один виходить з залу). Після повернення він повинен, спостерігаючи за діями учасників, здогадатися, де “хлопці”, а де “дівчата”.

Вправа 2. Один знаходиться за дверима. Група розподіляється за якоюсь ознакою: відсутність шнурків, брюки, замість спідниць, довге, коротке волосся у дівчат та ін. Той, хто повернувся, повинен зрозуміти, за якою ознакою група розподілилася.

Вправа 3. 1-3 учасника виходять з кімнати. Група змінює пози, предмети, що були в них, з'являються інші речі. Учасник після повернення повинен пояснити, що змінилося в групі.

Вправа 4. Учасник, що вийшов з кімнати, повинен вгадати, хто є ініціатором якоїсь дії, або рухів, що постійно змінюються, та які повторює група.

Рекомендація: необхідно обговорити враження, які отримали учасники від вправи, та ті засоби, за допомогою яких встановлено контакти.

Вправа 5. Кожен з учасників тренінгу повинен по черзі вийти на середину кола та встановити контакт невербальними засобами з кожним.

Рекомендація: всі учасники повинні залишатися на місці, все роблять мовчки.

Вправа 6. На рахунок “один” треба знайти собі пару, на “два” —пара виконує однакові рухи, на “один” знов знайти пару, на “два” зробити однакові рухи.

Рекомендація: Продовжуємо створювати умови для встановлення контакту:

Вправа 7. Розподілимося на пари та почнемо спілкуватися, змінюючи пози за наказом тренера через кожні 1,5 хвилини (сидячи спиною, стоячи, обличчям один до одного, один сидить, інший стоїть), протягом 6 хвилин. Обговоримо, у якому положенні ми краще спілкувалися.

Вправа 8. Роздаємо чисті листки паперу, які треба поділити на 4 частини та намалювати: 1 – розмову з деканом, 2 – з викладачем, 3 – зі студентом I курсу, 4 – зі студентом своєї групи. Аналізуємо стереотипи в різних рольових ситуаціях.

Вправа 9. Розподіляємося на пари та починаємо обличчям один до одного робити різні рухи руками, головою, очима та ін. Наш партнер повинен все повторити. Міняємося місцями.

Вправа 10. Розподіляю групу на дві. Одна група зображує якесь почуття або емоцію, інша повинна вгадати. Поміняємося місцями. Обговорюємо кожну ситуацію.

Вправа 11. Виявляємо фактори, які заважають правильно отримати та передати інформацію. “Нехай кожен зробить подарунок” сусіду зліва, зобразивши його жестами, тобто інформацію треба передати невербальними засобами, але так, щоб він зрозумів, що ви йому подарували. Закінчуємо вправу таким чином: останній, кому передали подарунок, повинен назвати його. Перший, хто подарував, відкриває таємницю. З'ясовуємо непорозуміння, які виникали.

Вправа 12. “ Ми разом збираємося у похід.” Кожний по черзі покладе у рюкзак все необхідне мовчки, невербальними засобами. Після кожного показу тренер питає у групи, що поклали у рюкзак...?

Вправа 13. Розподіляємо групу на дві частини, створюючи дві шеренги. “Ми їдемо в автобусі” у час пік, а навпроти вікна, де ви сидите, зупиняється ще один автобус. Побачивши свого знайомого, ви намагаєтеся невербальними засобами передати важливу інформацію. Обговорюємо точність переданої інформації.

Класифікація невербальних засобів спілкування



Завдання:

1. Розгляньте схему та визначте особливості класифікації невербальних засобів навчання?
2. Що ми відносимо до кінесики?
3. Продовжіть думку: “Ритміко-інтонаційні сторони мови – це...”
4. Охарактеризуйте такесику як невербальні засоби спілкування.
5. Що ми називаємо проксемікою?

Частини і елементи обличчя	Мімічні ознаки емоційних станів					
	Гнів	презирство	страждання	страх	подив	радість

Положення рота	рот відкритий	рот закритий		рот відкритий	рот закритий	
Губи		куточки губ опущені		куточки губ підняті		
Форма очей	очі закриті, примружені	очі звужені	очі широко розкриті	очі примружені		
Яскравість очей	блищать	тьмяні	не виражено	блищать		
Положення брів	брови зсунуті до перенісся		брови підняті до гори			
Куточки брів	зовнішні куточки брів піднято до гори	внутрішні куточки брів піднято до гори				
Чоло	вертикальні зморшки на чолі і перенісся	горизонтальні зморшки на чолі				
Рухливість обличчя	обличчя динамічне	обличчя застигле		обличчя застигле		

Розгляньте таблицю, дайте відповіді на запитання і виконайте завдання:

1. Що впливає на зміну міміки обличчя?

2. Який вигляд має рот людини, яка відчуває гнів, презирство, страждання, страх, подив, радість? Намалуйте його!
3. Який вигляд мають очі людини, яка відчуває гнів, презирство, страждання, страх, подив, радість? Намалуйте їх!
4. Який вигляд мають брови людини, яка відчуває гнів, презирство, страждання, страх, подив, радість? Намалуйте їх!
5. Який вигляд має чоло людини, яка відчуває гнів, презирство, страждання, страх, подив, радість? Намалуйте його!

Завдання:

1. Розглянути фотографії і описати стан дитини за її зовнішністю.

Кожна група має своє завдання, спільно описує зовнішність і доповідає перед аудиторією про результат роботи.

2. Всіх студентів поділити на дві команди. Кожна отримує портрет людини і дані до характеристики. Завдання полягає у тому, щоб написати характеристику на людину, враховуючи конкретні дані. Характеристики аналізуються, оцінюється робота студентів.

Невербальна комунікація

I. МОВА ТІЛА

Статична експресія

Фізіономіка

Артефакти

Система запахів

Динамічна експресія

Текесика

Просодика

Екстралінгвістика

Кінесика

(виражальні рухи контакт очей авербальні дії)

II. МІЖОСОБИСТІСНИЙ ПРОСТІР (ПРОКСЕМІКА)

Дистанція

взаємне розміщення у спілкуванні

III. ЧАСОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПІЛКУВАННЯ

Час спілкування запізнення затримка дій

Завдання:

1. Розкажіть про невербальну комунікацію, використовуючи подану таблицю.
2. Яке значення для зовнішнього вигляду педагога у процесі спілкування мають артефактні й ольфакторні засоби?
3. Допишіть речення : “Кінесика – це ...”.
4. Охарактеризуйте “мову тіла” як важливий засіб у спілкуванні.

Вправа:

Обрати одного-двох студентів для проведення фрагменту заняття. Вони повинні застосувати артефакти (за вимогою викладача) як засіб спілкування. Охарактеризувати дії студентів. Що, на вашу думку, заважало учням сприймати пояснення вчителя?

Яким повинен бути одяг і зовнішній вигляд вчителя (макіяж, зачіска, прикраси)?

Завдання:

1. Навести вправи тренінгу, які допомагають розвивати невербальні засоби спілкування.
2. Продемонструйте педагогічну ситуацію в німій формі перед студентами, які повинні зрозуміти та проаналізувати її.
3. Проаналізуйте міміку людей, зображених на фотографіях, їхній стан за поданою схемою.
4. Напишіть характеристику на учня за фотографією (дані до характеристики подано).

Тема 3. КУЛЬТУРА МОВЛЕННЯ ПЕДАГОГА

Я.А. Коменський вважав, що педагог повинен на такому високому рівні володіти словом, щоби забезпечити максимальну увагу учнів. Мовлення вчителя має бути виразним, яскравим, привабливим для тих, кого він навчає. Мовлення педагога допомагає не тільки вирішувати навчальні завдання. Засобами мови вчитель і пояснює, і спілкується постійно з учнями. Мовлення виконує також виховну функцію. В.О. Сухомлинський підкреслював, що мистецтво виховувати перш за все уміщує у собі мистецтво володіти словом.

Готуючись до заняття студенти повинні засвоїти теоретичний матеріал про функції та культуру професійного мовлення педагога, його логічність, експресивність, дискусійність, зв'язок мовлення з пластикою тіла, з перцептивними уміннями. Потрібно засвоїти і вимоги до мовлення, які необхідні вчителю у його діяльності: стилістична грамотність, правильність, чистота, термінологічна чіткість, культура мовлення і мовчанки.

Студенти на занятті повинні практично засвоїти техніку мовлення: дихання, його типи, механізми; вміти подолати порушення мовленнєвого дихання. Потрібно звернути увагу на дикцію як чіткість вимови та шляхи її удосконалення.

Завдання педагога:

- сформувати вміння володіти своїм голосом;
- відпрацювати словесні дії педагога (наказувати – просити; роз'яснювати – позбуватися – пізнавати – стверджувати; здивувати – вражати; кликати);
- засвоїти вправи на вироблення фонаційного дихання.

Вплив мовлення вчителя на учня залежить від наступних факторів:

1. Вплив педагога на учня при спілкуванні визначається його особистісними якостями, життєвою позицією, світоглядом тощо.
2. Мова вчителя повинна бути звернена до учня як до партнера у спілкуванні.
3. Вчитель повинен володіти особливою формою “закритого діалогу” – кожне наступне слово має враховувати реакцію і учня, і класу в цілому.
4. Живе спілкування з учнями має практичну мету: допомогти учням в усвідомлюванні сутності явищ, знань.

Вправи для вироблення дикції Скоромовки

1. Сидить Прокіп, кипить окріп,
Пішов Прокіп, кипить окріп.
Як без Прокопа кипіти окропу,
Так і з Прокопом кипіти окропу.
2. Бурі бобри брід перебрели.
Забули бобри забрати торби.
4. Ти, малий, скажи малому:
“Хай малий малому скаже,
Хай малий теля прив'яже!”
5. Ми носили воду в ситі.
Та дерева не политі.
Воду в ситі не носити,
Ситом саду не полити.
6. Старий Семен сказав синам:
“Сини! Складіть скирту сіна”
Сини склали скирту сіна.
Семен сказав синам : “Спасибі!”
7. Кіт котові каже:
“Коте, до комори кодуб вкотили,
В кодуб вкинеш капустаину,
Кілька китичок калини”.

Вправи для вироблення логічного наголосу

1. Проставити логічні наголоси, які можливі у реченні:

У неділю зранку першокласники підуть у театр.

Скільки їх може бути?

Від чого залежить наголос?

2. Проаналізуємо ще одне речення:

Ви приїхали вчора? –

Чи залежить наголос від змісту фрази?

Висновок:

Учитель повинен вміти правильно робити наголос на тому слові, яке потрібно виділити, Правильно будувати фразу, ставлячи логічний наголос, відчувати внутрішню змістову структуру своєї промови.

У фразі існують логічні мовленнєві такти – слова з логічними наголосами, навколо яких потрібно групувати слова. Як правило підмет і присудок – два різних такти, між ними є логічна пауза.

Мовленнєва техніка вчителя – це сукупність елементарних прийомів фонаційного дихання, голосу мовлення і дикції, доведених до автоматизації, які дозволяють вчителю з максимальною ефективністю застосовувати мовленнєвий вплив.

Фонаційне дихання

Мовлення вчителя учні сприймають на слух, це звукова система, тобто акустична система. Соціальний (лінгвістичний) аспект мови вивчає фонологія, акустико-фізіологічний – фонетика. З цих позицій мова – це озвучений видих, тому першим елементом мовленнєвої техніки вчителя можна вважати фонаційне дихання.

Вчитель повинен знати, що розвивати фонаційне дихання можна, виконуючи тренувальні вправи.

Вправа “Насос”

Уявіть, що ви працюєте з автомобільним насосом. Станьте прямо. Нахиліться уперед, візьміться двома руками за насос (уявіть його собі). Починайте накачувати повітря: випрямляємо спину – вдих, нахил – видих. Можна робити цю вправу зі звуком: нахиляємося, з силою видихаємо повітря – “фффффу!... фффффу!... фффффу!...” Не спішіть, випрямляючи спину, встигайте робити глибокий вдих. Повторюйте цю вправу 4-5 разів.

Вправа “Пиляння дров”

Візьміться за руки вдвох хрест-навхрест. Праві руки – пила, ліві – колода. Перший з учасників тягне на себе пилу, роблячи видих повітря, імітуючи звук “ззззззз ...” (на рахунок – раз); другий тягне на себе пилу, роблячи вдих зі звуком “ссссссс ...” (на рахунок – два). “Пиляти” потрібно енергійно, весело, не затримуючи дихання. Вона має бути рівномірним, ритмічним.

Вправа “Свічка”

Перед вами на відстані півметра знаходиться запалена свічка. Спробуйте одним видихом погасити її: “пфф-фф-фу!” Видих повинен бути чітко сфокусований. Губи повинні бути зібрані і злегка напружені, ніби для свисту. Енергійно подуйте на свічку, щоби полум'я відхилилося. Потім сильним поштовхом повітря загасить свічку. Не потрібно добирати повітря при другому видиху, потрібно навчитися його розподіляти.

Вправа “Уклін”

1. Підніміться на носочки, руки в сторони – вдих. 2. Поволі нахилийтеся вперед-вниз, з'єднавши руки і притискаючи їх “по-східному” – видих. Повторити вправу 4-5 разів.

Вправа “Старт”

Візьміть у руки годинник із секундною стрілкою. Почніть рахувати голосно час по секундах: “десять”, “дев'ять”, “вісім”, “сім”, “шість”, “п'ять”, “чотири”, “три”, “два”, “один”, “пуск!” Відлік ведіть голосно, чітко, рівномірно, на одному диханні, без добирання додаткового повітря. Перекривайте дихання в паузах між цифрами. Намагайтеся розтягнути повітря на всі цифри. Повторіть вправу 3 рази.

Завдання:

1. Вивчити вправи на формування фонаційного дихання, чіткої дикції, артикуляції, вимови.
2. Підготувати фрагменти уроків, які потрібно проводити словесними методами.
3. Навчитися аналізувати уроки (заняття), проведені в аудиторії.
4. Підготувати три скоромовки, вміти їх промовляти.

Тема 4. КОНФЛІКТИ У ПЕДАГОГІЧНИХ СИТУАЦІЯХ, ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Поняття *конфлікт* походить від лат. слова “*conflictus*”, що означає зіткнення. Численні дефініції конфлікту зводяться до розуміння конфлікту як зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості окремо взятого індивіда, міжособистісних взаємодіях або міжособистісних стосунках індивідів або групи людей. За суттю *конфлікт* означає *суперечність, розбіжність, неузгодженість, боротьбу між думками, інтересами, бажаннями, позиціями людей тощо*. Його протилежністю є злагода, єдність, згуртованість, мир.

Проблемами конфліктів займається наука *конфліктологія*. Саме ця наука розглядає конфлікт як явище людського життя, його загальні риси, а також поведінку людей, їхню взаємодію за умови розбіжності їхніх уявлень, інтересів. За природою конфлікт – це соціальне явище. Суспільство не може існувати і розвиватися без конфліктів. Взаємодія особистостей завжди передбачає виникнення конфліктів як вияв суперечностей, розбіжності між соціальними групами, класами, ролями, державами тощо. У цьому значенні конфлікт є чинник соціального розвитку як позитивний (*конструктивний*), так і негативний (*деконструктивний*) і виявляє соціальні протиріччя, цінності, інтереси, потреби, рівень розвитку суспільства.

З психологічної точки зору *конфлікт* – це *загострення міжособистісних стосунків, внутрішньоособистісних суперечностей, зіткнення особистісних вірувань, позицій, потреб різних індивідів, їхніх амбіцій*.

Завдання педагога:

- допомогти студентам засвоїти способи поведінки у конфліктній ситуації;
- сформувані вміння аналізу конфлікту;
- ознайомити з процедурами розв’язання конфліктів, можливостями їх застосування у конфліктних ситуаціях;
- навчити правильно вибирати стилі розв’язання конфлікту.

Основні особливості конфлікту

- конфлікт створюють люди (сторони і учасники);
- у конфлікті важлива не сама проблема, а хто і як дивиться на неї. Люди по-різному дивляться на одну і ту саму ситуацію.
- конфлікт – це завжди протилежність цілей, позицій, думок, інтересів, що спричинили відповідні наслідки.

Вправа “Айсберг”

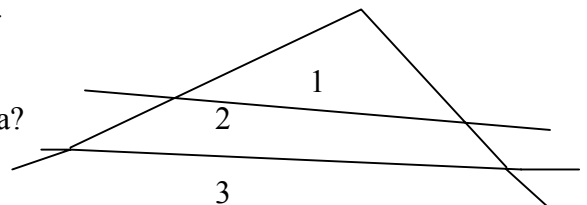
1. Намалювати на великому аркуші паперу (на дошці) малюнок, який зображує айсберг у співвідношенні надводної та підводної частини як 1 до 10.
2. Попросити присутніх за допомогою “мозкового штурму” назвати головні характеристики айсберга і записати їх під малюнком: крижаний, більша частина схована під водою, твердий, великий, невідомий тощо.

? до групи

Чи можна порівняти айсберг з конфліктом?

Яка з ознак є найбільш притаманною для айсберга?

Чи стосується це конфлікту?



Як можна уникнути небезпеки від зіткнення з підводною частиною айсберга?

(всі пропозиції схематично зобразити на малюнку: обійти, підірвати, розтопити)

Обговорити ефективність кожної пропозиції.

Які ризики у разі використання кожного з методів уникання небезпеки айсберга?

Що можна зробити, щоб уникнути цієї небезпеки?

Отримавши відповідь: “Айсберг потрібно вивчити!”, – записуємо це на дошці.

Повертаємося до конфлікту і, повторюючи вже пройдений шлях, питаємо :

Чи чекає нас небезпека при спробі подолання конфлікту без його вивчення?

Що важливо вивчати у конфлікті?

Які аналогії між статичними і динамічними ознаками айсберга і конфлікту можна провести?

Висновок:

Для чого ми розглядали айсберг?

Як ці знання нам можуть допомогти в трансформації конфліктів?

Завдання:

1. Розгляньте схему айсберга.
2. Які рівні конфлікту зображені на схемі цифрами 1, 2, 3 ?

Структура, складові конфлікту

1. *Конфліктуючі сторони.* У конфлікті діють дві протилежні сили, конфліктуючі сторони – це окремі особи, групи, малі і великі, можуть бути залучені також організації різного типу, трудові колективи, держави.
2. *Зона розбіжностей.* Зону розбіжностей, як предмет суперечки, те, що викликало зіткнення сторін, інколи важко визначити тому, що сторони не можуть зрозуміти, що насправді викликало зіткнення. Проблема, яка виникає, – перешкода для обох сторін.
3. *Сприймання конфліктної ситуації.* Конфліктну ситуацію сторони цінюють не однаково. У кожного створюються свої уявлення про зону розбіжностей. Основа конфлікту виникає через те, що виникає невідповідність між реальністю і тим, як учасники сприймають і бачать ситуацію. Таку розбіжність можна пояснити набутим досвідом кожного, його системою цінностей, установок, упереджень, інтересів. Коли одна сторона чує і розуміє причини поведінки іншої сторони, конфліктна ситуація змінюється, негативні емоції особи врівноважуються і вона готова конструктивно діяти.
4. *Мотиви.* Це внутрішні чинники активності суб'єкта, що визначають її спрямованість. Саме мотиви пояснюють, чому люди обирають конкретну позицію, оцінюють ситуацію по-різному.
5. *Дії, наслідки.* Це серія дій, які здійснюють дві сторони. Спочатку відбувається сутичка, як стартова дія.

Механізми взаємного впливу конфліктуючих сторін: наслідування, навіювання, зараження, переконання.

Відбувається віддзеркалювання суперниками один одного. Конфлікт посилюється, розгортається, коли кожне слово учасників, кожна застосована ними дія сприяє посиленню їхніх негативних емоцій, напруги у взаємодії. Конфлікт спадає, коли суперники починають говорити і слухати один одного, обговорювати потреби, інтереси, а не образи. Основною ознакою вирішення конфлікту є позитивні зрушення у діяльності організацій, між-особистісних стосунках колишніх суперників, позитивні уроки, які засвоїли учасники конфлікту.

Аналіз конфлікту

Аналіз конфлікту потрібно починати з передконфліктної ситуації або передумов виникнення конфлікту. Сутічка ніколи не виникає на голому ґрунті. Завжди є події, що її зумовлюють.

Потрібно організувати спільну діяльність у конструктивному напрямку, створити умови для розвитку взаємодії, яка б припинила їхню конфронтацію.

Стадії конфлікту, які розкривають процес протікання, динаміку: *зародження, нарощення, завершення.*

1. Виникнення непорозумінь між особами, зростання напруження у сфері їхньої діяльності та взаємин, появи дискомфорту у їхньому внутрішньому стані – **передконфліктна ситуація**. На цьому етапі взаємодія індивідів, їхні стосунки доходять до стану вибуху.

2. Конфлікт знаходить свій реальний вияв. Починається він як *інцидент*, перша *сутька* сторін і є **зав'язкою конфлікту**. У деяких випадках інцидент не стає чинником подальшого конфлікту. У сутичці люди можуть досягнути домовленості або розійтися і припинити взаємодію. У такому разі конфлікт закінчується. Конфлікт може розвиватися “згори-вниз”, коли його учасники – начальник і підлеглий; “знизу-вгору”, коли його учасники – підлеглий і начальник. Він може розвиватися по горизонталі – учасники рівні за своїми правами, посадами, статусом, а також по вертикалі. Конфлікт може бути прихованим, але латентний конфлікт стане явним і видимим, це залежить від того, наскільки суперники довго можуть його стримувати і контролювати свої негативні емоції.

3. Проходить *ескалація* конфлікту (з лат. мови – сходи). Якщо не втручатися у протікання конфлікту, він буде зростати по висхідній лінії як по сходам. **Ознаки ескалації конфлікту**: безпосереднє спілкування порушується і стає неможливим; кількість погроз збільшується; повага і довіра поступово зникають; сторони все більш говорять тільки про недоліки інших; нагромаджуються емоції болю, гніву, фрустрації; кількість людей, залучених до конфлікту, зростає, вони стають на бік однієї із сторін. Час ескалації є різний: три хвилини, годину, тиждень чи три місяці і більше. Вона є небезпечною у розвитку взаємин у колективі, спричиняє емоційні образи, приниження людини, іноді фізичну біль, викликає депресію, злобу, ворожість у поведінці.

4. Стадія **кульмінації** конфлікту – найвища точка ескалації, його розвитку.: найсильніший вибух негативних емоцій, енергії, які довгий час нагромаджувалися у суперників і стали джерелом справжньої, вирішальної битви.

5. Стадія **завершення** конфлікту. Конфлікт може закінчуватися тоді, коли одна сторона досягає того, за що вона боролася, а інша поступається, не бажаючи втручання “третьої сили”(суд, арбітраж, адміністрація установи, керівник). Більшою мірою завершення конфлікту суперники досягають шляхом використання спеціальних умінь його врегулювання та вирішення. З цією метою вони організовують зустрічі, переговори, пропонують, обговорюють рішення проблеми, шукають домовленості.

6. **Післяконфліктна** ситуація – завершальна стадія конфлікту. Ця ситуація засвідчує наслідки конфлікту і визначається особливостями життя, діяльності, між особистісної взаємодії суперників, їхнього психологічного стану, атмосфери у середовищі, де вони працюють після конфлікту. При цьому важливо з'ясувати, як конфлікт змінив взаємини двох сторін, їхню поведінку, самосвідомість, ставлення до інших людей і конфліктних ситуацій.

Схематична карта конфлікту



Завдання:

1. Розглянути схему розв'язання конфлікту.
2. Проаналізувати конкретну конфліктну ситуацію за схемою.

Вправа “Складання карти-конфлікту”

На занятті з біології в одному з коледжів розгорівся конфлікт між двома студентками. Віра робила презентацію проекту на тему “Сенсорні системи людини”. Ірина, студентка цієї ж групи, постійно їй заважала; іронічно посміхалася, розмовляла з сусідкою по парті, іноді голосно сміялася. Віра знітилася, втратила думку, припустилася помилки і не змогла далі розповідати. На жаль проект не був представлений повністю і на такому рівні, який заслуговував високої оцінки. Віра була у розпачі від свого виступу і бачила, що викладач очікував від неї кращого.

В кінці заняття, коли прозвенів дзвінок, Віра підійшла до Ірини з обуренням, звинуваченням. Між дівчатами почалася сутичка, під час якої Віра вдарила Ірину. Вчасно втрутилася викладач і студенти групи. Ірина і Віра – дві розумні, здібні, активні студентки, добре вчаться. Вони беруть активну участь у громадській роботі групи і коледжу. Вони разом вчилися в одній школі, стосунки між ними завжди були поганими. У коледжі між ними постійно відбувалися суперечки, в групі і в коледжі поширюються різні чутки. Група починає ділитися на угруповання, які підтримують одну з дівчат.

Після бійки Ірина поскаржилася директорові коледжу на Віру і попросила його винести догану їй, а можливо і звільнити Віру. Директор радить дівчатам поспілкуватися за допомогою нейтральної людини – вчительки з математики, яка не викладає в їхній групі, зможе виконати роль посередника, бо є авторитетним, доброзичливим педагогом.

Куратор групи, педагоги коледжу занепокоєні. Вони не бажають переходу жодної з дівчат в іншу групу або коледж, адже студентки є хорошим прикладом у навчанні, позанавчальній роботі.

Способи поведінки людини у конфлікті

Існує класифікація типів людей, їхніх манер поведінки, що відображають реакції особи на конфліктні ситуації:

максималіст – дотримується тільки власної позиції, не піддається переконанням, не змінює свої погляди, завжди вважає себе правим, навіть якщо програє;

миротворець – прагне завжди до позитивного вирішення проблеми, навіть якщо вона розв'язується неправильно; ніколи не розкриває своєї справжньої позиції;

нейтрал – не відстоює ніякої позиції, уникає конфронтації будь-яким способом; має внутрішню позицію, але ніколи її не виявляє; порозумітися з ним майже неможливо;

борець – погрожує пробити стіну, насиллям, хоча боїться і ніколи цього не зробить; відстоює свою позицію, що є необґрунтованою, з тиском на партнера; часто перемагає завдяки наполегливій тактиці, але вміє програвати, тому що отримує задоволення у процесі боротьби;

реаліст – розглядає свій неуспіх як нову можливість; не відступає від своєї думки, хоча сприймає докази, аргументи іншої сторони; прагне залагодити справу наскільки можливо; враховує відмінність між позиціями людей та їхніми стосунками, “працює” з конфліктом.

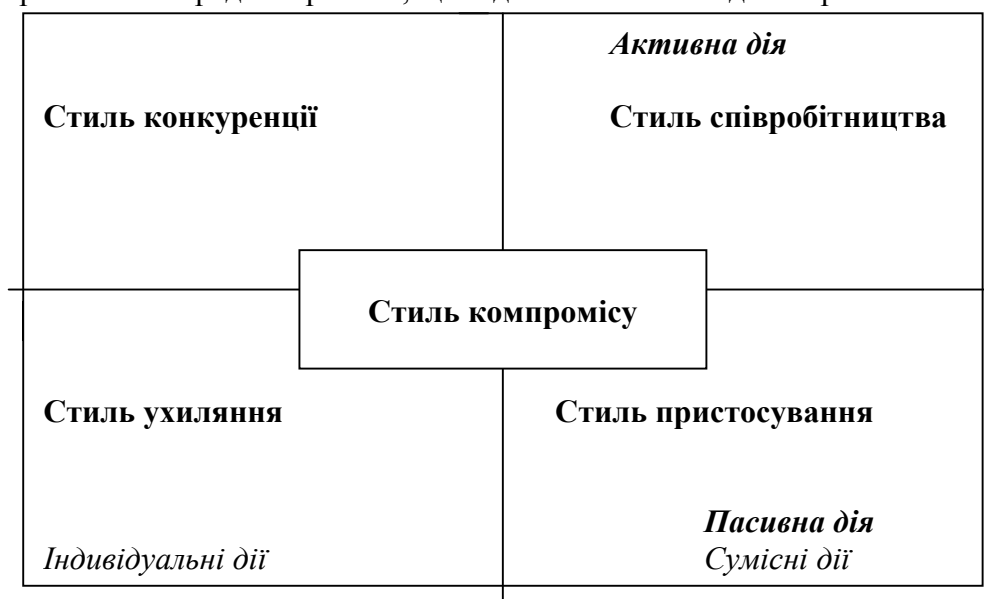
Для вирішення конфлікту людина змушена враховувати своєрідність конфліктної ситуації, особливості власної поведінки та реакції, дії суперників. Системний підхід, розроблений у 1972 році І. Томасом і Р.Х. Кілменом, є однією з відомих концепцій вибору стилю поведінки у конфлікті. Ця система дає змогу кожній людині оцінити власну стратегію поведінки у конфлікті, зрозуміти, який стиль поведінки є найбільш доцільний із врахуванням своїх інтересів та інтересів опонента, особливостей ситуації та власних можливостей.

Стилі поведінки

Динаміка конфлікту значною мірою визначається тим, яка стратегія поведінки в конфліктній ситуації раніше сформувалася в його учасників. Ця стратегія визначається двома параметрами: **наступальність** (наполегливість у реалізації власних інтересів) і

кооперативність (здатність враховувати інтереси іншого). Можна виділити п'ять тактик поведінки, поєднуючи ці параметри:

1. **Співробітництво** – висока наступальність і висока кооперативність – дії спрямовані на пошук рішення, що задовольняє обидві сторони, спільне обговорення розбіжностей.
2. **Противоріччя** – висока наступальність і слабка кооперативність – прагнення наполягати на своєму шляхом відкритої боротьби, застосування примусу та інших засобів тиску.
3. **Поступливість** – слабка наступальність і висока кооперативність – орієнтованість на повне задоволення вимог партнера.
4. **Уникнення** – слабка наступальність і слабка кооперативність – прагнення вийти з ситуації, не поступаючись, але й не наполягаючи на своєму, утримуючись від суперечок, від викладання своєї позиції, уникаючи відповідальності за прийняте рішення.
5. **Компроміс** – “середні” значення наступальності і кооперативності – прагнення врегулювати розбіжності, поступаючись у чомусь в обмін на поступки іншої сторони, прийняття “середніх” рішень, що задовольняють обидві сторони.



Сітка Томаса-Кілмена.

Завдання :

Розглянути сітку Томаса-Кілмена. Виконати вправу, використовуючи її.

Вправа “Книжка”

Роман і Павло є хорошими друзями. Якось між ними виникло непорозуміння. Роман користується книгою, яку хоче прочитати Павло. Але Роману ця книжка дуже потрібна. Павло може обрати один стиль розв’язання конфлікту з п’яти можливих.

Доцільно	Способи поведінки	Необхідно
	Змусити Романа віддати книжку зараз: “Віддай мені книжку, інакше я ображуся”	
	Відмовитись від книжки і перестати вважати Романа своїм другом. “Я не хочу більше цієї книжки. Ти для мене вже не друг”	
	Дозволити Роману користуватися книгою стільки, скільки він забажаєб “Ти можеш користуватися книгою. Вона мені більше не потрібна”	
	Вести переговори з Романом: “Якщо ти даси мені книгу, я дозволю тобі користуватися моїм комп’ютером”.	
	Обоє будуть користуватися книгою: “Давай подумаємо як користуватися книгою разом”.	

Завдання:

1. Оцінити п'ять варіантів способу поведінки, зазначаючи найбільш доцільний (1) і найменш доцільний.
2. Проранжувати п'ять альтернативних способів поведінки залежно від того, який ви застосовуєте першим і останнім.

Вправа "Повітряна куля"

Утворимо групи по 5-6 чоловік. Попросимо присутніх уявити, що вони летять на повітряній кулі над морем. Раптом на кулю сіла відпочити чайка. Вона хотіла привітати людей, які летять на кулі, і випадково проколола її дзьобом. Дістатися острова можна, позбавившись зайвого вантажу.

- Роздати кожній групі картки з переліком предметів, які належать учасникам (валіза з інструментами, спальний мішок, ковдра, консерви тощо).
- Треба обговорити у групі, яких речей потрібно позбутися, щоб вдало приземлитися, оскільки куля вже падає.
- Час на обговорення обмежити до 5 хвилин.

? до групи:

- ✎ Чи всі встигли позбавитися зайвого вантажу?
- ✎ Які проблеми виникали в ході прийняття рішень?
- ✎ Хто пішов на компроміс? Як це сталося?
- ✎ Що означає робити поступку?

Вправа "Апельсин"

Мати чи батько приносить додому один апельсин. Донька і син вимагають його для себе, не кажучи при цьому, для чого він їм потрібен. Що робити? Які є варіанти?

Обговорюючи ситуацію потрібно на дошці записувати всі варіанти, які задовольняють доньку і сина, ставлячи знаки + або -.

	Донька	Син
Поділити навпіл	-	-
Віддати доньці	+	-
Віддати синові	-	+
Інші рішення		

Потрібно запитати в дітей, навіщо їм апельсин, і рішення буде знайдено. Можливо, донька хоче спекти торт, їй можна віддати цедру. Син хоче сік, йому потрібна середина.

? до групи:

- ✎ Який, на Вашу думку, найкращий спосіб розв'язання конфлікту? Який найменш ефективний? Чому?
- ✎ Що Ви робитимете для розв'язання конфлікту? Чому?

Завдання:

1. Вивчити структуру конфлікту, вміти його аналізувати за поданою схемою.
2. Навчитися розрізняти способи поведінки педагога у конфліктних ситуаціях, обрати шляхи їх розв'язання.
3. Підготувати конфліктну ситуацію і вміти програвати стилі поведінки педагога і учня.

Тема 5. ОСОБЛИВОСТІ ВИХОВНОГО, ЕМОЦІЙНО-ВОЛЬОВОГО ВПЛИВУ НА УЧНІВ, СТУДЕНТІВ.

Професійна діяльність вчителя, розглядається як **процес управління** діяльністю учнів під час засвоєння ними навчального матеріалу (К.І. Васильєв, І.К.Новіков, О.С. Падалка, Т.І. Шама). **Управління** – організаційно-педагогічний механізм функціонування та забезпечення умов ефективності педагогічної діяльності.

У професійній діяльності вчителя в зазначеному напрямку, крім *прямого управління*, де об'єктом впливу є особистість учня, необхідно врахувати також і *принципи непрямого управління*. Як свідчать експериментальні дослідження, спроби управляти учнями (старших

класів) лише маніпуляційно можуть викликати агресивну реакцію, відчуження або замкненість та блокування взаємодії, інші негативні та нерідко деструктивні вияви. Можна сказати, що чим досконаліший та сприятливіший клімат управління процесом навчання, тим більше підвищується мотивація учнів щодо досягнення вищих власних результатів у навчанні.

Отже, **непряме педагогічне управління** – це засіб опосередкованої координації процесу розвитку мотивації учнів щодо успішності навчальних досягнень, який опосередковано впливає на особистість учня, без жорсткої регламентуючої дії, з наданням права вибору особистих стратегій поведінки та який реалізується під час непрямих впливів, рефлексії і співтворчої взаємодії у процесі індивідуальної та групової навчальної діяльності.

Викладач опосередковано, шляхом створення сприятливих умов для так званої “творчої атмосфери”, за допомогою непрямого впливу, збуджує в учнів бажання та потребу до самовираження, творення. З цієї позиції, за активного спілкування стає можливим непряме управління розвитком мотивації учнів щодо успішності їхніх навчальних досягнень.

Завдання педагога:

- засвоїти технологію застосування методів, прийомів впливу на поведінку особистості учня, студента (прохання, порада, вияв довіри та недовіри, натяк, “авансування” успіху, прийом методичного розкладу та інші);
- ознайомити з особливостями застосування методів та прийомів стимулювання позитивних вчинків;
- сформулювати вміння використовувати у своїй роботі технологію “Створення ситуації успіху”.

Умови, технологія застосування методів прохання, поради, вияву довіри та недовіри, натяку, “авансування” успіху, прийому методичного розкладу та ін.

Прохання – це звертання вихователя, вчителя, за допомогою якого можна задовольнити потреби, побажання вихованців. Прохання висловлюється за допомогою спокійної інтонації-прохання.

Словесні формули: “Прошу вас, зробіть, будь ласка...”, “Якщо Вам не важко...”, “Я буду Вам вдячна...” В залежності від ситуації педагог обирає свій варіант звертання.

Вправа на закріплення умінь:

Розподіліть учасників по парах. Кожен повинен висловити прохання, підбираючи свою словесну формулу.

Порада – думка з приводу того, як потрібно вчинити, що зробити, сказати тощо. Ми застосовуємо цей метод тоді, коли треба більш відверто вказати, що зробити, але зазначимо, що порада має характер настанови, а не спонування: один із співрозмовників краще розбирається в питанні, що обговорюється, тому може їм порадити.

Вправа на закріплення:

Працюємо у колі. По черзі всі учні (студенти) повинні застосувати метод поради.

Вияв довіри та недовіри – метод, який ґрунтується на знанні психології учня, студента, активізує його позитивні якості у випадку взаємодії з ним на рівних.

Словесні формули: “Я впевнений, що Ви мене не підведете”, “Я, на жаль, в Вас помилився...”

Завдання: Напишіть самі словесні формули, які можна застосувати до цього методу.

Наближений до цього методу і метод **здивування**.

Словесні формули: “Я не можу повірити”, “Хіба таке можливо”, “Ви і самі засумнівалися би”.

Завдання: Запропонуйте словесні формули, які можна застосувати до цього методу.

Натяк – це тонка вказівка, яка допоможе самостійно здогадатися, про що йдеться. Предмет, явище, правило, про які йдеться, не називаються, а лише припускаються. Розуміння предмету розмови дитиною, учнем відбувається як прозріння, як відкриття, тому цей метод впливу має сильний ефект дії.

Завдання: Два студенти з групи називають словесні формули, які можна застосувати до цього методу.

“Авансування” успіху – конкретне заохочення студентів за хороше навчання, активність, поведінку тощо. Оскільки вони є активними у роботі факультету, гарно навчаються, можна не

лише обіцяти їм, наприклад, поїздки на екскурсію, а й організувати і провести цю поїздки найближчим часом, щоб ще більш підняти їх рейтинг у навчанні, організації групи та ін.

Вправа – гра

Один зі студентів повинен провести бесіду з іншими (мікрОВикладання), застосовуючи метод авансування успіху. Після закінчення гри обговорюємо його дії.

Прийом методичного розкладу застосовується викладачем, вчителем з метою вивчення кожного учня.

Завдання:

1. Пропонуємо студентам розділити листок навпіл, на одній його частині написати свої позитивні якості, на іншій – негативні.
2. Викладач забирає листочки, відкидає негативні якості, які побачили в собі самі студенти, а використовує лише позитивні, стимулюючи позитивну поведінку, якості студентів.

Методи та прийоми стимулювання позитивних вчинків та позбуття поганих звичок поведінки. Створення ситуації успіху

Метод дзеркала – показ людині його самого в іншій людині . Цей метод може бути спеціально організованим або спонтанним. Може поєднуватися з показом або розповіддю.

Вправа - тренування на закріплення невербальних засобів спілкування:

1. Студенти розбиваються по парах. Потрібно повторити рухи, які робить один з пари. Потім вони міняються ролями.
2. Потрібно повторити міміку вашого напарника.

Непряме питання – метод, за допомогою якого відбувається не виховання, а діагностування. Це питання, відповідь на яке цікава для педагога не змістом, а лише рисою, завдяки якій можна дізнатися про те, що необхідно знати педагогу.

Вправа “Непряме питання”

“Кого з Ваших знайомих Ви вважаєте доброю людиною?”

Висновок: Якщо у відповіді розмова йде про добрий вчинок по відношенню до того, хто розповідає, це людина з егоїстичною установкою в житті. Якщо розповідають про добродійність по відношенню до інших – з альтруїстичною установкою.

Метод заохочення – допомагає встановити контакт, викликати довіру в тих, кого навчаємо. Прикладом є застосування прийому, який має назву **“Нога в дверях”**:

уявіть, що до вас зайшла сусідка з якоюсь метою, спочатку вона розповідає вам про щось цікаве, а потім вже, попрощавшись, нібито згадує, за чим прийшла, можливо, щось позичити.

Вправа-гра “Дистриб’ютор”:

Згадайте, як сьогодні діють дистриб’ютори, ті, що просувають, рекламують товари, намагаючись продати якомога більше за добру ціну. Обираємо одного-двох дистриб’юторів і слідуємо за їхньою діяльністю. Інші студенти групи виконують ролі покупців, спостерігачів тощо. По закінченню гри потрібно обговорити дії всіх учасників.

Метод зараження – цей метод складається з кількох етапів:

1. “Позитивна єдність емоційного й інтелектуального фону колективу”: заразити весь учнівський колектив інтелектуальною радістю можна лише в разі, коли успіх окремого школяра стає стимулом для успіху інших, переростає в успіх багатьох.
2. “ Вибір гносія носія”– потужного джерела інтелектуального зараження, може бути учень або авторитетне джерело пізнання.
3. “ Створення ситуації змагання”. Завдання педагога на цьому етапі припускає виявлення гідного “суперника” й утримання ситуації інтелектуально-творчого змагання під педагогічним контролем.
4. “Вибір адекватних стимулів змагання”, стимул має бути привабливим для учнів, повинен швидко змінювати свою форму, тобто виступати як рухлива категорія.

Формула управління процесом зародження загальної радості:

здійснена (неочікувана) радість учня + підтримка педагога + “зараження” окремих членів колективу + підтримка вчителем “заражених” + розширення масштабів зараження + поява повних стимулів до саморозвитку інтересів = загальна радість.

Педагогічна технологія “створення ситуації успіху”

Педагог повинен піклуватися про те, щоб навчально-виховний процес, який він організує, містив у собі ситуацію успіху. І це повинно стосуватися діяльності як індивідуальної, так і групової. Щоб сприяти успіху дитини у навчальній діяльності, потрібні цілком певні психолого-педагогічні впливи. Педагог повинен володіти силою сугестивного впливу за допомогою елементів педагогічної техніки. “Починай!” – каже педагог, і в цьому короткому звертанні зібрана вся енергія його впливу. Проте не можна зловживати здібністю до навіювання, якщо застосовувати її до дитини, яка лише формується як особистість. Для вчителя важливо розуміти внутрішній світ дитини, поважати його переживання.

Ситуація успіху – поєднання умов, які забезпечують успіх як результат цієї ситуації; це те, що може організувати вчитель для успішного навчання учня і досягнення ним радості.

У педагогічній технології “створення ситуації успіху” особливе значення приділяється вербальній інструментовці.

Словесні формули: “Це дуже важливо і у тебе неодмінно вийде”, “Саме ти і міг би зробити таку справу ...”, “Я гадаю, що зручніше за все було б зробити ...”, “Мені здається, тут у центрі уваги перебуває ...”, “Досить виконати цю частину – і ...”.

У складних ситуаціях педагогічний інструментарій повинен бути більш тонкий: “Мені б дуже хотілося, щоб ти не забув про це ...”, “Я сподіваюся, саме це нам неодмінно вдасться ...”, “Звичайно всім подобається, коли виконано саме цей бік роботи ...”.

Велике значення має і “педагогічна доброта”. **Особистісно орієнтований підхід і педагогічна доброта** неподільні між собою.

Педагогічна доброта – це здатність учителя усвідомлено будувати свої стосунки з вихованцями, спираючись на оптимістичну перспективу їх розвитку, на їх кращі якості, переслідуючи благодійну мету і домагаючись її досягнення тільки благодійними засобами. Умови роботи за педагогічною технологією “Створення ситуації успіху”:

- Створити оптимістичну установку дитині,
- Забути на деякий час про її недоліки,
- Побачити тільки перспективні лінії її розвитку.

Вправа:

Проведення мікровикладання із застосуванням технології “Створення ситуації успіху.”
Обговорення дій учасників по закінченню.

Завдання:

1. Навчити розпізнавати методи впливу на поведінку учнів, студентів.
2. Допомогти застосовувати ситуації з використанням різноманітних методів, прийомів впливу на поведінку студента.
3. Навчити аналізувати виховні ситуації.
4. Підготувати самостійно словесні формули методів впливу.
5. Підготувати фрагмент уроку (заняття) із застосуванням технології “Створення ситуації успіху.”

Тема 6. МАЙСТЕРНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНО-ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ, СТУДЕНТІВ

Сучасний етап розвитку освіти вимагає використання в інноваційній діяльності вчителя таких технологій, методів, засобів, які сприяли б реалізації інтелектуально-духовного потенціалу учнів. Результати проведеного аналізу сучасної шкільної освіти свідчить про те, що у навчальних закладах 1,2 рівня акредитації не надається важливого значення операційному боку навчання, увага акцентується переважно на його змісті, тобто школа дає учням значний обсяг готових знань, але не вчить належною мірою доходити самостійних висновків, узагальнень на базі цих знань. Учні не вміють обговорювати проблему, правильно вести дискусію, аналізувати, уточнювати, доходити самостійних висновків і узагальнень на базі вивчених знань. Допоможе розвивати ці вміння інтерактивна методика навчання.

Завдання педагога:

- допомогти студентам засвоїти інтерактивну технологію,
- сформувати вміння застосовувати активні і інтерактивні методи навчання,
- розвивати увагу, спостереження,
- сформувати вміння в організації різноманітних форм групової роботи учнів.

Активне навчання – одна з інноваційних педагогічних технологій, яка сприяє інтенсивному розвитку пізнавальних мотивів, інтересу, креативних здібностей учнів у процесі навчання.

Вченими (І.Я.Лернер, В.О. Конь, А.М. Матюшкін, Т.В. Кудрявцев, М.І Махмутов та ін.) було виділено особливості активного навчання:

1. Створення примусових умов активізації мислення, за яких учень повинен бути активним незалежно від його бажання.
2. Активність учнів має бути стійкою і тривати протягом цілого заняття.
3. Збільшення мотивації і емоційності учнів залежить від високої самостійності у прийнятті творчих рішень.
4. Постійний зв'язок між учнями і вчителем як опосередкований так і безпосередній.

Незалежно від цих досліджень відбувався пошук активних методів навчання, які сприяли створенню активної технології навчання.

Активна технологія навчання уміщує поняття *інтенсифікація і активізація навчання*, що пов'язані між собою.

В сучасних умовах реформування освіти генеральним завданням інтенсифікації і активізації навчання має стати створення дидактичних і психологічних умов для осмислення цього процесу, включення у нього учнів не лише на рівні інтелектуальної, але й соціальної і особистісної активності.

Інтерактивна модель навчання уміщує передусім взаємодію тих, хто задіяний у навчально-виховному процесі, а також передбачає обов'язкову спільну діяльність учнів, оскільки саме через інтеракцію ("interaction" – з англ., де "inter" – взаємний і "action" –діяти): учень-учень, учень-вчитель і відбувається процес взаємонавчання: передавання знань, формування вмінь і навичок. Таким чином, інтерактивний – здатний до взаємодії, діалогу.

Інтерактивне навчання – це спеціальна форма організації пізнавальної діяльності, яка має конкретну, передбачену мету – створити комфортні умови навчання, за яких кожен учень відчуває свою успішність, інтелектуальну спроможність.

Сутність інтерактивного навчання полягає у наступному:

1. Навчальний процес відбувається за умови постійної, активної взаємодії всіх учнів.
2. Це співнавчання, взаємонавчання (колективне, групове, навчання у співпраці), коли учень і вчитель є рівноправними, рівнозначними суб'єктами навчання.
3. Організація інтерактивного навчання передбачає моделювання життєвих ситуацій, використання рольових ігор, спільне вирішення проблеми на основі аналізу обставин та відповідної ситуації.
4. Інтерактивне навчання ефективно сприяє формуванню навичок і вмінь у спілкуванні, виробленню цінностей, створенню атмосфери співробітництва, взаємодії.
5. Це навчання виявляє лідерські якості учнів і вчителя, проте виключає як домінування одного учасника навчального процесу над іншим, так і однієї думки над іншою.

Навчання як процес цілеспрямованої передачі і засвоєння певного досвіду можна здійснювати по-різному, обираючи відповідну форму навчання: *фронтальну, парну, індивідуальну або групову*. Ці форми пронизують увесь навчальний процес і відрізняються одна від одної кількістю зайнятих учнів і способами організації роботи.

Групова форма роботи на заняттях у середній школі допомагає створити комфортні умови для взаємодії вчителів і учнів, для взаємонавчання, для співпраці.

Співпрацюючи з учнями вчитель керує роботою кожного опосередковано, через завдання, які він пропонує групі. Стосунки між ними набувають ознак співпраці, тому що педагог безпосередньо втручається у роботу груп при потребі, коли вони самі звертаються до нього по допомогу. Це їхня спільна діяльність. В дітей, які працюють за такою методикою, підвищується відповідальність за участь у навчальному процесі, активізується мотивація досягнення успіху, з'являється можливість вільно висловлювати і відстоювати власну думку.

Оскільки групова взаємодія формує в учня позитивну мотивацію до навчання, активізує його до прийняття рішень, до розв'язання складної проблеми, яка є метою заняття, вчитель повинен навчити дітей виконувати різні ролі.

Головуючий (сьогодні його можна назвати і спікером):

- зачитує завдання групі;
- організовує порядок виконання;
- пропонує висловлюватися по черзі;
- заохочує групу до роботи;
- підводить підсумки роботи;
- за згодою групи визначає доповідача.

Секретар:

- стисло і розбірливо веде записи результатів роботи групи;
- допомагає підводити підсумки роботи;
- висловлює думку групи щодо оцінювання кожного учасника;
- допомагає доповідачеві.

Посередник (фасілітатор):

- стежить за часом;
- заохочує групу до роботи;
- допомагає головуючому обрати доповідача.

Доповідач:

- чітко висловлює думку, до якої дійшла група;
- узагальнює зібраний матеріал;
- оголошує результат роботи групи.

Кооперативне навчання

Як вид міжособистісної взаємодії кооперативне учіння сьогодні активно застосовується на заняттях не лише у вищій, де ця форма діяльності набула розвитку, але й у середній школі. В основі кооперативного навчання є групова взаємодія всіх учасників команди (бригади), кожен з якої виконує свою конкретну роль, своє завдання, але при цьому активно співпрацює з іншими для виконання завдання групи.

Характеристика кооперативного учіння:

1. Позитивна взаємозалежність.
2. Взаємодія підтримки “пліч-о-пліч”.
3. Індивідуальна відповідальність.
4. Уміння працювати в малих групах.
5. Групова обробка результатів.
6. Робота може тривати протягом кількох навчальних занять.

Після пояснення навчального матеріалу на уроці, клас можна поділити на групи, які працюють разом, щоб кожен зрозумів нову тему. Після підготовки у групі вчитель опитує кожного індивідуально і оцінює його підготовку. Для того, щоб визначити діяльність бригади, всі індивідуальні бали сумують.

“Снігова куля”.

Ця форма взаємодії допомагає організації особистісно зорієнтованого навчання і вважається складною за своєю методикою. Проте саме “снігову кулю” можна застосовувати на етапі навчання для систематизації та узагальненні знань учнів, оскільки її модель дає можливість обговорити проблему, що відповідає темі заняття, спочатку індивідуально, потім у парі, з поступовим збільшенням кількості учасників, і врешті решт, цілою групою за

опосередкованого керівництва педагога. Дискусію можна розгорнути і на занятті, мета якого підвести підсумки з конкретної складної теми, що потребує узагальнення знань та закріплення вмінь і навичок.

Механізм дії “снігової кулі”:

1. Викладач висуває проблему, яка потребує дискусії – обміну думками. Контролює час, відведений на роботу.
2. Проблема, проблемне питання записують на дошці, папері.
3. Вчитель розподіляє учнів по парах і дає можливість обговорити проблему, записуючи думки на папері кожним учасником.
4. Пари об'єднуються по дві, утворивши групи з 4 учасників, постійно обговорюючи проблемне питання, обмінюючись думками та записуючи відповіді.
5. Групи ще раз збільшуються, об'єднавшись по дві, отже, 8 учасників працює разом, продовжуючи дискусію.
6. Цей крок може бути останнім, якщо працює 16 учнів, або він повторює дії 5 кроку доти, поки не об'єдналися всі учасники у дві великі групи. Кожна група висуває одного лідера для представлення спільних ідей щодо розв'язання проблеми дискусії.
7. Останній крок передбачає об'єднання всіх учасників дискусії у велике коло і дає можливість обговорити цю проблему, узагальнивши знання і закріпивши набуті навички у процесі обговорення.

Згорнуті форми дискусій

Навчальна дискусія уміщує питання вчителя і відповіді учнів. Тому головна роль в ході дискусії належить вчителю, його вміню задавати питання, вести діалог, тримати паузи, очікуючи відповіді. Протягом дискусії роль вчителя не повинна зводитися до директивних реплік або висловлювань особистих суджень.

Багаторічна практика показує високу ефективність питань відкритого типу, що стимулюють мислення. Це “*дивергентні*” або “*оцінюючі*” за своїм змістом питання. Вони не передбачають (на відміну від закритих) короткої, однозначної відповіді. Це питання типу: Як? Чому? За яких умов? Що може скотися, якщо...? “*Дивергентні*” питання (на відміну від “*конвергентних*”) не передбачають однозначної відповіді, вони пробуджують до пошуку, творчого мислення. “*Оцінюючі*” питання дають можливість учневі виробити свою власну оцінку того чи іншого явища, власного судження.

Дискусію як навчальну форму роботи з учнівським колективом не потрібно перетворювати у псевдообговорення, псевдопошук вирішення тих завдань, які відомі вчителю і які він міг би висловити звичайним способом. Отже дискусія повинна бути проблемною.

Перш ніж застосовувати згорнуті форми дискусії на своїх заняттях вчителю необхідно підготувати учнів: навчити їх переконливо висловлювати свою думку, чітко наводити аргументи на захист своєї точки зору, логічно та стисло їх викладати, діяти лояльно по відношенню до своїх опонентів. Тому доречно було б застосовувати на своїх заняттях **метод “прес”**, який допоможе учням зайняти і чітко аргументувати визначену позицію з проблеми, що обговорюється, переконати інших у вашій правоті та знайти вихід із ситуації, коли виникають суперечливі питання.

Вправа - “метод прес”

Відпрацьовуємо зі студентами вміння вести дискусію. Допомогаємо готувати доповідь з конкретної теми, враховуючи її структуру.

Структура висловлювання:

1. *Вступ*: почніть зі слів “Я вважаю, що...”, та висловіть свою думку, поясніть, у чому полягає ваша точка зору.
2. *Обґрунтування*: починаючи словами “...тому, що...”, поясніть, на чому ґрунтуються докази на підтримку вашої позиції.
3. *Приклад*: продовжуйте висловлювання словом, “... наприклад” та наведіть факти. Дані, що підтверджують вашу точку зору.

4. *Висновки*: закінчують висловлювання “Отже (тому) я вважаю...” і узагальнюють свою думку, зробивши висновок про те, як необхідно діяти.

6. *Порада*: у ваших виступах бажано використовувати думку експертів, статистичні та наукові дані, закони України, інші допоміжні матеріали (речові докази, пресу тощо).

Світовий педагогічний досвід накопичив низку прийомів організації обміну думок, які є згорнутими формами дискусій:

“Круглий стіл”: бесіда, у якій на рівних бере участь невелика група учнів (до 5 чоловік) та під час якої відбувається обмін думками як між ними, так і з “аудиторією” (решта класу);

“засідання експертної групи” (“панельна дискусія”): спільне обговорення висунутої проблеми учасниками групи (4-5 учнів з визначеним заздалегідь головою) та обговорення доповіді (досить стислої) кожного з них, у якій доповідач висловлює свою позицію;

“форум”: обговорення, що нагадує “засідання експертної групи”, у ході якого ця група обмінюється думками з “аудиторією”;

“дебати”: формалізоване обговорення, яке побудоване на основі заздалегідь фіксованих виступів учасників — представників двох протилежних команд-суперників та заперечень. Варіантами такого обговорення є “британські дебати”, що фактично відтворюють процедуру обговорення проблемних питань у Британському парламенті;

“засідання суду”: обговорення, що імітує слухання справи у суді, на якому розподіляються чітко ролі всіх учасників.

“Техніка акваріуму”

“Техніка акваріуму” – особливий варіант організації групової взаємодії, в процесі якої робиться акцент на представленні точки зору та її аргументації[7, с.135-136]. Цей різновид дискусії застосовується у роботі з матеріалом, зміст якого пов’язаний з суперечливими підходами, конфліктами, розбіжностями.

Механізм дії за “технікою акваріума”:

- постановка проблеми, її презентація класу вчителем;
- вчитель розподіляє клас на групи, що сидять в колі;
- вчитель або самі учасники обирають того, хто буде представляти позицію цілої групи;
- групи протягом короткого часу обговорюють проблему, щоб дійти згоди;
- представники груп збираються у центрі класу і відстоюють свої позиції, проте ніхто не може висловлюватися з групи, допомагати дозволяється лише записками, де сформульовано вказівки;
- вчитель дозволяє представникам взяти “тайм-аут” для консультацій;
- обговорення закінчується або після закінчення призначеного часу, або після вирішення проблеми ;
- проводиться критичне обговорення “техніки акваріума” цілим класом .

Вчитель на своїх заняттях може застосовувати і спрощений варіант “акваріуму”, який допоможе всім учням навчитися застосовувати цей метод обговорення спільної проблеми.

Механізм дії “акваріуму”:

1. Вчитель об’єднує клас у 3-4 групи.
2. Роздають завдання для групи і відбувається коротка консультація з його виконання.
3. Одна з груп сідає у центрі класу (утворює коло) і обговорює завдання.
4. Всі учні класу мають слухати, не втручаються у дискусію, яка відбувається за визначеними правилами.
5. Після закінчення роботи група займає свої місця, а клас починає обговорення:

Чи погоджуєтесь ви з думкою групи?

Чи була ця думка достатньо аргументована?

Який з аргументів ви вважаєте найбільш переконливим?

6. Місце в “акваріумі” займає інша група і обговорює наступне завдання (ситуацію).

Отже усі групи по черзі повинні побувати в “акваріумі”, і діяльність кожної групи обговорюється.

Інтерактивна технологія навчання сьогодні широко застосовує і **метод гри**, який об'єднує з практичними методами перш за все вміння застосувати на практиці набуті знання, розвивати професійні навички.

Метод гри

Дидактична гра як педагогічна технологія може виконувати інструментальну, гностичну або соціально-психологічну функції. Проте імітаційна, рольова гра, як один з різновидів навчальної гри, поєднує всі три функції, оскільки допомагає формуванню визначених навичок, умінь; формує нові знання і розвиває мислення учнів, студентів; розвиває комунікативні та професійні навички.

Структура дидактичної гри:

1. *Орієнтація*, викладач характеризує тему, яка вивчається, основні правила гри та її загальний хід.
2. *Підготовка до проведення* – відбувається розподіл ролей, вивчаються ігрові завдання, процедурні питання.
3. *Проведення гри* – викладач стежить за грою, фіксує наслідки, роз'яснює те, що незрозуміло студентам.
4. *Дискусійне обговорення гри*: що сподобалося? коли виникали труднощі? які ідеї з'явилися протягом гри? Потрібно приділити увагу зіставленню імітації з реальним світом, установленню зв'язку гри зі змістом навчальної теми.

Повноцінне розгортання навчального процесу, побудованого на дидактичній грі, передбачає від вчителя, який у процесі навчання виконує різні ролі, значного особистісно професійного потенціалу.

Використовуючи дидактичну гру у своїй педагогічній роботі, педагог сам може виконувати такі функції:

інструктора: допомагає учасникам гри зрозуміти правила (детальне інструктування учасників потрібно звести до мінімуму);

судді-рефері: контролює процес, не втручається в гру;

тренера: може надавати учасникам допомогу;

ведучого: виконує завершальний етап – обговорення.

“Мозковий штурм”

“Мозковий штурм” – ефективний метод колективного обговорення, пошук рішень, що спонукає учасників проявляти свою уяву та творчість шляхом вільного висловлювання думок всіма учасниками і допомагає знаходити кілька рішень з конкретної теми.

Основні етапи “мозкового штурму”:

1. Обрана проблема записується на дошці.
2. Всі учасники штурму висувують ідеї щодо розв'язання проблеми.
3. Учень(вчитель) записує на дошці всі ідеї, що пропонуються.
4. Коли всі присутні вважатимуть кількість поданих ідей достатньою, їх висування припиняється.
5. Після того, як ідеї зібрано, їх групують, аналізують, розвивають групою.
6. Обираються лише ті ідеї, які, на думку групи, допоможуть вирішенню зазначеної проблеми.

Правила поведінки під час “мозкового штурму”:

- намагайтеся зібрати якомога більше ідей щодо вирішення проблеми;
- заставте працювати свою уяву: не відкидайте ніякої ідеї тільки тому, що вона суперечить загальноприйнятій думці;
- можна подавати скільки завгодно ідей або розвивати ідеї інших учасників;

- не обговорюйте, не критикуйте висловлювання інших, не намагайтесь давати оцінку запропонованим ідеям.

“Кейс-метод”

“Кейс” (з англ.- випадок) – це дуже деталізовані, контекстуальні, описові доповіді і повідомлення про викладання і учіння . “Кейс”-метод є практикою використання “кейсів” як засобу навчання у галузях права, бізнесу, медицини, освіти (Т. Кашманова).

Перший тип – це детальний (до погодинної хронології) щоденний опис викладання студента за принципом : коли? де? і як?

Другий тип передбачає обговорення короткої і конкретної навчальної ситуації, події, яка, наприклад, відбулася зі студентом на педагогічній практиці .

Застосування “Кейс”-методу на заняттях сприяє формуванню вмінь, розв’язанню проблемних ситуацій, допомагає адаптації учнів до майбутньої діяльності.

Метод “портфоліо”

Метод “портфоліо” як метод навчання, оцінювання і атестації широко застосовується у США у процесі підготовки майбутніх вчителів, сьогодні відомий і як метод навчання іноземним мовам. Цей метод посідає значне місце в інтерактивній методиці навчання. У педагогічній практиці відомі такі види портфоліо:

“робочий портфоліо”, “шоукейс портфоліо” і “ портфоліо для записів” .

Найчастіше у практиці підготовки майбутніх викладачів використовують *“робочий портфоліо”*: учень збирає матеріал для атестації, педагог має можливість оцінити рівень професійного зростання протягом певного часу. Позитивні якості цього метода проявилися у вищій школі, але сьогодні безумовно його можна застосовувати на заняттях зі старшокласниками як засіб підготовки до навчання у вищій школі.

Залучення старшокласників до атестації й оцінювання допомагає їм оволодіти власним учінням, розвиває почуття власної відповідальності за цей процес. Велику роль у застосуванні методу портфоліо приділяють вчителів, який виконує роль фасілітатора (помічника). Саме він допомагає у розвитку самооцінки та самоаналізу учнів, рефлексивному обговоренню продуктів їхньої діяльності. Від роботи педагога, від його вміння позитивно ставитися до помилок учнів, толерантно спілкуватися з ними залежить результат цього методу.

Оскільки **метод портфоліо** використовується у старших класах, можна проводити, **конференції – портфоліо**, на яких відбувається атестація цього виду дослідницької роботи учнів. Фактично педагог разом зі своїми учнями проводить спільний аналіз та оцінювання їхніх вмінь і здібностей. З’явилася можливість вивчити ідеї, інтереси, звички, загальні здібності і ставлення до навчальних цілей і що найголовніше, встановити цілі самокерування і самовдосконалення.

Метод проектів

Проекти розвивають логічне мислення, навички стилістичного оформлення своєї думки, правильного добору слів тощо. “Не потребує доведення, що письмова діяльність – це важка праця, до того ж ризикована: оформлення наших думок до написаних слів змушує нас бути чутливими до критики, заперечень, неправильної інтерпретації”[8, с.135]. Виконання такого завдання, як написання проектів, вимагає від учня обдумування і формування основних ідей з предмета, що вивчається, тому він застосовується у старших класах.

Педагог за допомогою методу-проектів намагається сформувати зі старшокласника самостійного дослідника, спроможного трансформувати себе і виробити власну робочу теорію. З цією метою учень повинен робити дві презентації своєї роботи (фактично, це портфоліо) на початку і в кінці семестру. За вимогами презентації кожен студент, виконуючи роль вчителя, протягом 7-10 хвилин викладає студентській спільноті своє бачення проблеми або її вирішення, розв’язання тощо. Метод-проектів сьогодні активно застосовується у 8-11 класах гімназій, учні яких повинні обирати предмет і теми дослідження самостійно. Такі дослідницькі роботи учнів оцінюються на презентації комісією з викладачів гімназії.

Вправа за методом-проектів

Студентам пропонується вирішити екологічну проблему: “Яким чином знизити рівень забрудненості повітря у нашому місті?”. Спочатку кожен записує ідеї, що приходять на думку, потім викладач об’єднує всіх у групи по 4-5 студентів. Вони повинні переглянути свої записи, обрати 1-2 найбільш продуктивні ідеї та, обговорити протягом 10-15 хвилин і розвинути їх. Висувається один представник з кожної групи для обстоювання ідеї перед цілою аудиторією. Можливий і наступний етап роботи над цією проблемою:

1. Студенти самі розподіляються на групи, обираючи ті ідеї, які є на їх погляд є продуктивними і розподіляють завдання у вигляді завдань-проектів.
2. Кожна група має конкретну роботу: *вимірює рівень забрудненості, зв’язується з представниками влади, які контролюють екологічну ситуацію, з представниками преси, партії “зелених” тощо.*

Враховуючи всі можливі варіанти проблем, які можуть бути розглянуті на таких дискусійних заняттях та вирішуватися методом проектів, головною метою цього методу є висунення творчих ідей і їх наступне розв’язання.

Завдання:

1. Вміти проводити взаємодію методом “мозкової атаки”. Підготувати самостійно проблему для розв’язання цим методом.
2. Підготувати виступ за “методом-прес”.
3. Організувати дискусію, діалог з окресленої проблеми (за фахом).
4. Провести етап уроку із застосуванням “кейс”-методу.

Тема 7. АНАЛІЗ ПЕДАГОГІЧНИХ СИТУАЦІЙ.

Вся педагогічна діяльність складається з ланцюга педагогічних ситуацій. Їх створюють як учитель, так і учні, спонтанно і спеціально. Це не завжди конфлікти, але завжди суперечність між очікуваним і реальністю.

Завдання педагога:

- допомогти студентам знімати бар’єри у спілкуванні;
- навчити відрізняти педагогічну задачу від педагогічної ситуації;
- сформувати вміння аналізувати конкретні педагогічні задачі.

Педагогічна ситуація – це фрагмент педагогічної діяльності, що містить суперечності між досягнутим і бажаним рівнем вихованості учнів і колективу, що їх враховує вчитель, добираючи способи впливу, стимулюючи розвиток особистості.

Майстерність вчителя полягає в умінні перетворити ситуацію на педагогічну задачу, тобто спрямувати умови, що склалися на перебудову стосунків, наближаючись до поставленої педагогічної мети. Ситуація може не стати педагогічною задачею, якщо вчитель її не помічає, або ігнорує.

Таким чином, ситуація стає задачею за умови цілеспрямованості педагогічної діяльності –

ситуація + мета = задача

Педагогічна задача – це виявлення в навчально-виховному процесі суперечності, які враховує вчитель, стимулюючи розвиток особистості, це педагогічна мета, поставлена за певних умов. Можна вважати, що розв’язання її – основна клітина педагогічної майстерності, яка відбиває рівень професіоналізму педагога.

Етапи розв’язання педагогічної задачі

1. Аналіз ситуації: усвідомлення мотивів, вчинків, специфіки умов, особливостей і взаємин між педагогом і учнями тощо.
2. Усвідомлення проблеми і формування задачі. Цей етап часто пропускають вчителі – початківці, не усвідомлюючи її важливості.
3. Розробка проекту рішення: висунення гіпотез, вироблення проекту майбутньої педагогічної взаємодії.
4. Практична реалізація запланованого рішення: відбувається взаємодія, організація діяльності вихованців.

5. Аналіз результату: педагог порівнює наслідки розв'язання задач з поставленим завданням.

Якщо розв'язання педагогічної задачі наближає до спільної мети – взаємодії вчителя і учня, результат можна вважати позитивним, а обране рішення продуктивним.

Розв'язати педагогічні задачі

1. На уроці біології у 5 класі ви попросили двох учнів подати щоденники у зв'язку з непідготовленим домашнім завданням. Хлопці відмовилися це зробити. З одного боку йде урок, з другого – не хочеться психічно травмувати дітей. Оскільки ви вимагали подати щоденники перед усім класом, потрібно добитися, щоб вимога була виконана. Інакше учні можуть сприйняти цей випадок як сигнал до того, щоб не виконувати ваших наказів. Як ви поступите?

2. Молода вчителька привела до директора учня, який постійно порушує дисципліну на уроці, постійно говорить їй грубощі. Вона попросила директора допомогти, оскільки не повинна слухати образи учня. Як би ви поступили на місці директора школи?

3. Вчитель біології проводив контрольне тестування з теми “Екологій землі” у 9 класі. Він роздав завдання і пояснив як їх виконувати, вимоги до самостійного виконання тощо. Проте він зауважив, що навіть сильні учні, завжди енергійні, працездатні, поволи виконували завдання. Працювали неактивно. У чому справа? Важкі завдання? Вчитель пригадав, що на минулому уроці з узагальнення знань і вмінь клас працював добре, матеріал було засвоєно. Тоді вчитель сам вирішив включитися у роботу. Він нахилився над зошитом одного з учнів і похвалив його за кмітливість, вміння зосередитися. Побачив помилку у зошиті іншого учня і порадив перевірити написане. “Моя енергія, включення у роботу класу, моя активність допомогла активізуватися учням”, – зробив він висновок у кінці уроку.

? до групи

1. У чому секрет успіху вчителя?
2. Які вимоги до вчителя пред'являє принцип свідомості і активності учня на уроці?
3. Чи не порушує вчитель принцип самостійності – необхідну умову на контрольній роботі?

Тест на схильність до педагогічної діяльності

Інструкція: “Примірте” на себе якості, що запропоновані нижче і оцініть ступінь їх виразності за такою шкалою оцінок: 5 – так; ; 4 – в основному так; 3 – важко сказати; 2 – швидше за все - ні; 1 – ні.

1. Чи вважають інші, що ви людина образлива, вразлива у спілкуванні (у відповідь на критику, зауваження).
2. Чи у вас довго зберігається у душі осадок від різного роду переживань, що виникають при спілкуванні (досада, радість, смуток).
3. Чи часто у вас буває піднесення і спад настрою?
4. Чи важко і довго ви переживаєте критику на свою адресу?
5. Чи сильно вас стомлює галаслива весела компанія?
6. Ви помітно відчуваєте утруднення, соромитеся, коли доводиться знайомитися з людьми?
7. Вам легше і приємніше дізнаватися про щось із книжки, ніж спитати про це в інших?
8. Чи часто ви відчуваєте бажання відпочити, побути наодинці?
9. Ви довго добираєте потрібні слова, коли вам доводиться розмовляти?
10. Ви віддаєте перевагу вузькому колу постійних знайомих перед широким колом нових?

Залежно від набраної кількості балів можна зробити **висновок:**

40-50 балів – вам не дуже підійдуть професії з частими і напруженими між особовими контактами;

30-40 – вибудете відчувати певний постійний дискомфорт, який доведеться переборювати зусиллям волі;

20-30 – робота завдаватиме певних незручностей, але в цілому задовольнить вас;

10-20 – вам підходить робота, пов'язана зі спілкуванням.

Завдання:

1. Проаналізувати педагогічну ситуацію, її особливості, мету, етапи (алгоритми) її аналізу (на прикладах конкретної ситуації).
2. Вміти аналізувати навчально-виховні ситуації, прогнозувати педагогічні дії викладача.
3. Спільний аналіз педагогічних ситуацій, підготовлених студентами як домашнє завдання.

ПАМ'ЯТКА СТУДЕНТА: ПЕРЕВІР СЕБЕ
До теми 1: Комунікативні уміння педагога

Основні принципи активного слухання:

“Мова тіла”: потрібно сидати обличчям того, з ким говорите, нахилитися вперед, встановити контакт очима, пам’ятати по відкрити позу.

Звуки та жести заохочення: кивок головою, доброзичлива посмішка, “так-так”, “м-м-м”.

Запитання, уточнення: задавайте питання, які допомагають прояснити ситуацію, уточнити дещо з того, що вже відомо, наприклад, “Ви маєте на увазі, що?” чи “Я не зрозуміла щодо...”.

Під час активного слухання не треба:

1. Давати поради
2. Змінювати тему розмови
3. Давати оцінки людині, яка говорить
4. Перебивати
5. Розповідати про власний досвід

Рекомендації: під час тренінгу вчитель (тренер) знайомить учасників з правилами.

Правила уважного слухання:

1. Сконцентруй свою увагу на співрозмовнику. Звертай увагу на слова, позу, міміку, жести.
2. Перевір, чи правильно ти зрозумів слова співрозмовника.
3. Не давай порад.
4. Не давай оцінок.

До теми 2: Невербальні засоби поведінки педагога

Словник

Авербальні дії: дії з предметами, тілесні рухи, почісування, потирання рук

Артефакти: прикраси зовнішності, манера одягатися, зачіска, макіяж.

Візуальна взаємодія: контакт очей: спрямованість руху, частота контакту, тривалість

Експресивно-виразні рухи (виразжальні рухи): міміка, жести, пантоміміка, постава, поза, хода.

Екстралінгвістика: ритміко-інтонаційна сторона мови, яка характеризує включення в мову пауз, покашлювання, сміху, позіхань, плачу.

Жести: виразні рухи головою, рукою або пензлем, які роблять у процесі спілкування.

Інтонація: сукупність звукових засобів мови, що організують промову.

Кінесика: комунікативно значущі рухи; зорове сприйняття рухів іншої людини.

Міміка (від грец. *mimikos* – наслідувальний): зовнішнє вираження психічних станів людини, у першу чергу емоційних рухів лицевих м’язів.

Ольфакторні засоби: система запахів: природних і штучних.

Проксеміка (просторова психологія за Е.А.Петровим): вивчає вплив на спілкування просторів із фіксованим відношенням (архітектури), напівфіксованим відношенням (інтер’єр) і динамічних просторів (розташуванням співрозмовника у просторі в процесі комунікації).

Просодика: характеристика голосу, його , темпу, тембру, висоти, гучності, а також наголосів і акценту.

Такесика: система дотиків, потиску руки, поплескування.

Фізіогноміка: експресія обличчя і фігури, зумовлена будовою тіла.

Значення невербальних засобів у процесі спілкування

1. Учителю слід уважно вивчити можливості свого обличчя, виробити вміння користуватися виразним поглядом, уникати надмірної динамічності м’язів обличчя і очей (“бігаючи очі”), а також пасивної статичності (“кам’яне обличчя”).
2. Відкритий, природний, доброзичливий погляд “прямо в очі” дитині важливий не лише для встановлення взаємодії, але й для задоволення її емоційних потреб. Погляд здатен передати почуття педагога. Дитина найбільш уважна, коли ми дивимося їй в очі, і найбільш запам’ятовує все, що сказано у такі хвилини. Учні відчувають доброзичливе ставлення педагога до них.

3. У процесі спілкування необхідно враховувати й розміщення співрозмовників: якщо спілкуються суперники – вони сидять (стоять) один напроти одного; якщо друзі – поруч; якщо звичайна (випадкова) бесіда – сидять навскоси за столом.

Як досягти зовнішньої виразності?

1. Навчайтеся диференціювати і адекватно інтерпретувати невербальну поведінку інших людей, розвивайте вміння “читати обличчя”, розуміти “мову тіла”, часу, простору у спілкуванні.
2. Розширяйте особистий діапазон різних засобів шляхом тренувальних вправ (розвиток постави, ходи, міміки, організації простору, візуального контакту) і самоконтролю, зовнішньої техніки.
3. Домагайтеся того, щоб використання зовнішньої техніки йшло органічно з внутрішнім переживанням як логічне продовження педагогічного завдання, думки і почуття вчителя.

До теми 3: Культура мовлення педагога

Правила логічного наголосу:

1. Не можна наголошувати кожне слово, це ускладнює розуміння того, про що говорить вчитель.
2. Якщо у фразі є протиставлення – виділяємо два слова (не той, а інший).
3. Виділяємо серед двох іменників іменник, який знаходиться у родовому відмінку.
4. Завжди виділяються однорідні члени речення.
5. При порівнянні виділяємо те, що порівнюється, а не предмет порівняння (у дівчинки очі як волошки).
6. Прикметники як правило не наголошуються.
7. Частки НЕ, НІ не виділяються інтонацією, а зливаються зі словом до якого відносяться (ні тобі, ні мені).

До теми 4: Конфлікти у педагогічних ситуаціях, шляхи їх вирішення.

При аналізі конфлікту вчителеві слід пам'ятати:

1. Розв'язання конфлікту, що має на меті примирення сторін, а не пошук і покарання винних, як правило, не може відбутися випадково, стихійно, а потребує глибокого аналізу.
2. Зазвичай, здійснити такий аналіз може підготовлений консультант-фахівець, або незалежний посередник.
3. Глибокий аналіз конфлікту слід здійснювати для застосування всіх процедур примирення.
4. На основі аналізу конфлікту слід встановити не лише його сутність, причини, можливі наслідки, а й обрати найбільш оптимальну процедуру примирення.
5. При аналізі конфлікту слід зменшити тиск емоцій, якими переповнені учасники, оскільки ці емоції не позитивні, то навряд чи вони здатні сприяти глибокому об'єктивному аналізу проблеми. Навіть сторонній особі рідко вдається зберегти незворушний спокій і “холодну” голову, оскільки емоції здатні передаватися від людини до людини за принципом зараження.
6. Маючи перед собою схему і, намагаючись суворо її дотримуватися, людина переключає свою увагу зі змісту на форму, а “без емоційна”, нейтральна форма зазвичай сильних емоцій не стимулює.
7. Кожен з учасників конфлікту спонукається до “бойових дій” певними *причинами*, які можуть бути подібними та відмінними. Завжди є “*предмет суперечки*”, в якості якого можуть виступати будь-які речі, ідеї, стосунки, посади тощо.
8. Кожна сторона конфлікту висуває певні звинувачення іншій, обстоюючи свою *позицію*.
9. В позиціях сторін конфлікту можна виділити певні *побоювання* щодо одержання шкоди, яку може нанести супротивник. Як шкоду інколи розглядають не лише ситуацію, коли людина щось втрачає, але й ті випадки, коли вона не одержує бажаного. Якби людина бачила лише *негативну* сторону конфлікту, то напевно переважна більшість людей не брала участь у них. Але в позиціях сторін є і позитивна сторона – очікування певного зиску для

себе, який можна одержати в результаті конфлікту. Оцінка суб'єктом співвідношення цих позитивних і негативних сторін (побоювання і очікування позитивного результату) суттєво впливає на його активність у конфлікті.

10. Люди виявляють більшу активність і наполегливість, коли високо оцінюють свої шанси на перемогу. Звичайно на стиль поведінки людини у конфлікті впливають і інші чинники: характер, темперамент, мотивація, підтримка оточуючих тощо. Отже, щоб зрозуміти справжні причини конфлікту необхідно виявити інтереси та потреби конфліктуючих сторін.

Лише після виявлення інтересів і потреб конфліктуючих можна сформулювати основну проблему конфлікту. Це дає можливість вибрати відповідну процедуру примирення та змодельовати можливий перебіг подій і наслідки конфлікту.

Слід пам'ятати:

Стиль **конкуренції** неприпустимий, коли:

- особа не має влади (у стосунках з керівником);
- стосунки з людьми мають значення для людини і можуть погіршитися.
- Стиль **ухилення** може дати позитивні результати, коли:
- напруга у взаємодії з суперником є надто велика і необхідно її послабити;
- результат не є важливим для особи, щоб витратити сили на вирішення проблеми;
- людина хоче виграти час, щоб отримати додаткову інформацію.

Стиль **пристосування** неприпустимий, якщо:

- людина відчуває себе ображеною, коли пристосовується до партнера;
- особа не буде задоволеною, якщо піде на поступки опонента;
- особа відчуває, що опонент не оцінить, або може використати зроблені нею поступки проти неї.

Стиль **співробітництва** застосовують, коли:

- вирішення проблеми важливе для обох сторін;
- двоє учасників конфлікту знають проблему зіткнення та інтереси обох сторін;
- суперники бажають обговорити деякі проблеми і попрацювати над їхнім розв'язком;
- сторони спроможні вислухати один одного.

Стиль **компромісу** доцільний, коли:

- дві сторони володіють однаковою владою, але мають взаємовиключні інтереси;
- сторони не мають часу і прааагнуть швидкого вирішення проблеми;
- учасників конфлікту влаштовує тимчасове вирішення проблеми.

Словник

Інтерес – мотив, що виникає в процесі задоволення потреби, за умови, що ця дія викликає у людини позитивні емоції є привабливою для неї, особистісно важливою і цінною.

Інцидент – це зіткнення двох сторін, що має зовнішнє і внутрішнє вираження.

Конфлікт – це процес взаємодії суперників, спрямованої на вирішення проблеми, яка є важливою для двох сторін.

Передконфліктна ситуація – це ситуація, в якій є передумови до виникнення конфлікту.

Побоювання – це уявлення суб'єкта про негативні наслідки конфлікту для нього.

Під позицією сторін розуміють вимоги до іншої сторони, та очікування результату для себе з боку кожного учасника конфлікту.

Потреба – усвідомлення необхідності в чомусь, що необхідне для її існування й розвитку, є джерелом її активності.

Цінності – найвагоміші особистісно важливі для людини моральні, естетичні ідеї, об'єкти, явища.

До теми 5: Особливості виховного, емоційно-вольового впливу на учнів, студентів.

Умови ефективного, творчого застосування методів, прийомів впливу на поведінку особистості :

1. Врахування рівня розвитку студентів, учнів.

2. Застосовувати конкретний метод у комплексі з іншими методами.
3. Формувати надію викликати внутрішній відгук у студентів.
4. Готовність учнів (студентів) сприймати саме цю технологію.

На практично-семінарських заняттях потрібно викликати позитивне ставлення студентів до навчання: з'ясовуємо те, що їм цікаво, чим вони живуть, допомагаємо реалізувати себе, як особистість – лише за таких умов досягаємо мотивації студентів до позитивної поведінки.

До теми 6: Майстерність організації навчально-пізнавальної діяльності учнів(студентів).

Словник

Активізація навчання – це цілеспрямована діяльність педагога, яка спрямована на розробку таких форм, змісту, прийомів і засобів навчання, які сприяють збільшенню інтересу, самостійності, творчої активності учнів у засвоєнні знань.

Групова навчальна діяльність – це форма організації навчання у малих групах учнів (4-6), об'єднаних загальною навчальною метою за опосередкованого керівництва вчителем.

Інтенсифікація навчання – передача великого об'єму навчальної інформації учням за той самий час навчання та без зниження вимог щодо якості знань.

Модель навчання – це сукупність методів і прийомів, застосованих вчителем у навчально-виховному процесі з чітко визначеною метою для поліпшення його кінцевого результату. В цьому випадку ми розглядаємо модель навчання як синонім методики викладання конкретної дисципліни конкретним вчителем. *Модель навчання* передбачає чотири компоненти: суб'єкт (людина); завдання, яке вирішує суб'єкт; об'єкт – оригінал (фрагмент реальної дійсності); мова опису або спосіб матеріального відтворення моделі.

Педагогічна технологія – це продумана в деталях модель спільної педагогічної діяльності з проектування, організації і проведення навчального процесу з обов'язковим застосуванням комфортних умов для вчителя і учнів.

Основні правила роботи в малих групах:

- потрібно швидко розподілити ролі у групах, з'ясовуючи, хто буде *головуючим, секретарем, посередником, доповідачем*;
- починати висловлюватися потрібно спочатку за бажанням, а потім по черзі;
- слід дотримуватися правил активного слухання, не перебивати один одного;
- потрібно обговорювати ідею, а не особу студента, що висловився;
- утримуйтеся від оцінок та образ учасників групової взаємодії;
- намагайтеся дійти згоди або підготуйтеся до захисту різних думок, які мають право на існування.

Правила дискусії:

1. Доброзичливе ставлення до кожного учасника.
2. Утримання від схвальних або несхвальних висловлювань.
3. Зосередження всієї дискусії на її темі, фіксація уваги учасників на питаннях, які обговорюються.
4. Стислість, змістовність, аргументованість як у процесі дискусії, так і у процесі підведення підсумків.
5. Загальний висновок – не кінець роздумам над проблемою, а наступний крок у дослідженні нової теми.

Правила поведінки учасників за формою взаємодії “снігова куля”

- намагайтеся зібрати якомога більше ідей щодо вирішення задачі або проблеми, уважно вислухавши кожного учасника;
- заставьте працювати свою уяву, не відкидайте ніяку ідею тільки тому, що вона суперечить загальноприйнятій думці;

- можете подавати скільки завгодно ідей (або одну-дві за вимогою вчителя), розвивайте ідеї учасників дискусії;
- заняття закінчується оцінюванням активних учасників дискусії та подякою всім за активну взаємодію.

Етапи підготовки вчителя до занять за інтерактивною технологією:

1. Правильно обрати інтерактивний метод для конкретного заняття, що визначається метою уроку, особливостями матеріалу, який вивчається.
2. Правильно сформувати групу учнів.
3. Ретельно продумати структуру уроку з використанням групових форм навчальної діяльності.
4. Обрати проблему для розв'язання та намітити шляхи її вирішення.
5. Важливо продумати інтер'єр аудиторії.

До теми 7. Аналіз педагогічних ситуацій

Перевір відповідь:

1. Найбільша помилка, яку робить вчитель, це застосування методів насильства. Наступного разу учень взагалі не принесе щоденник у школу, бо його примушують зробити те, що він не хоче робити. Потрібно спочатку привчити учнів виконувати ті вимоги, які вони не зможуть не виконати, для того, щоб вони звикли підкорятися. В цьому випадку почекайте кілька секунд, а потім посадіть хлопців на місце, додавши твердим голосом, щоб вони залишилися після уроків. Коли ви це зробите, почне діяти прийом “відтерміноване покарання”. Після уроку розмовляйте з дітьми спокійним голосом, оскільки вони вже несуть покарання, переживали цілий урок. Поясніть їм справедливість вашої вимоги.
2. Директор може посварити дитину у присутності вчителя, пояснити, що погана поведінка заважає цілому класу, не дає змоги вчителю виконувати свою роботу. Він може дати учневі шанс виправитися, застосовуючи методи довіри, авансування успіху. Проте молодим вчителям все ж таки потрібно вчитися самим виховувати учнів, шукати шляхи впливу на них. Запам'ятай, втручання у цю ситуацію директора чи будь-кого іншого є свідченням недостатньої педагогічної підготовки вчителя!
3. Енергійність вчителя, його вміння вчасно включитися у педагогічний процес і опосередковано керувати ним, безумовно, підняли активність і результативність учнів на контрольній роботі. Принцип свідомості і активності учнів у навчанні впливає з мети і завдань школи, а також з особливості процесу навчання, які передбачають осмислений і творчий підхід до опанування знань. Позитивні емоції вчителя, активізація учнів сприяли підняттю мотивації до навчання. У цій ситуації вчитель не підказував учням правильні відповіді, він лише закликав їх бути уважними, зосередитися на завданнях. Тому принцип самостійності не був порушений вчителем.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. *Андриани И.* Основы педагогического мастерства. – М., 1999.
2. *Григорьева Т., Усольцева Т.* Основы конструктивного общения.-Новосибирск, 1999.
3. *Добрович А.* Общение: наука и искусство. – М., 1980.
4. *Зязюн І.А.* Педагогічна майстерність.– К., 1997.
5. *Кан-Калик В.* Учителю о педагогическо общении.– М., 1987.
6. *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей.–СПб., 1992.
7. *КларинМ.В.* Инновации в мировой педагогике. – М., 1998. – 180 с.
8. *Кошманова Т.С.* Моделі навчання.– Львів, 2002.
9. *Кошма нова Т.С.* Розвиток педагогічної освіти у США (1960-1998 рр.). – Львів: Вид-во “Світ”,1999. – 486 с.
10. *Леви В.* Искусство быть собой.– М., 1977.
11. *Леви В.* Искусство быть другим.– М., 1986.
12. *Львова Ю.Л.* Творческая лаборатория учителя.–М,1985.
13. *Маленкова Л.* Педагоги, родители, дети.– М., 2000.
14. *Михальска А.* Педагогическая риторика.– М., 1998.
15. *Мороз О., Омеляненко В.* Перші кроки до майстерності.–К., 1992.
16. *П’ятакова Г.П., Заячківська Н.М.* Сучасні педагогічні технології та методика їх застосування у вищій школі.– Львів, 2003.
17. *Самоукина Н.В.* Игры, в которые играют... Психологический практикум. – Дубна, 1996.
18. *Самоукина Н.В.* Психология и педагогика профессиональной деятельности.– М, 1999.
19. *Серьожникова Р.К.* Основы психології і педагогіки.– К., 2003.
20. *Слуцкий В.И.* Элементарная педагогика.– М.,1992.
21. *Соловейчик С.* Час ученичества.– М., 1986
22. *Станкин М.* Профессиональные способности педагога.– М., 1998
23. *Уповноважувальна освіта. Посібник для тренерів.* – К, 2002.
24. *Фурман А.* Проблемні ситуації в навчанні.–К., 1991.
25. *Чернышев А.* Практикум по решению конфликтных педагогических ситуаций.–М., 1999.
26. *Шевченко Л.* Практическая педагогическая этика.–М., 1997.
27. *Шелихова Н.* Психика педагогического общения.–М., 1998.
28. *Юсупов И.* Психология взаимопонимания. – Казань, 1992.

ЗМІСТ

Вступ.....	2
Комунікативні вміння педагога.....	4
Невербальні засоби поведінки.....	9
Культура мовлення педагога.....	12
Конфлікти у педагогічних ситуаціях	14
Особливості виховного, емоційно-вольового впливу на учнів, студентів.....	20
Майстерність організації навчально-пізнавальної діяльності учнів, студентів.	23
Аналіз педагогічних ситуацій.....	29
Пам'ятка студенту: перевір себе.....	32