

# ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ



# Структура коммуникативных способностей

- **Познание человека человеком.**
- **Познание человеком самого себя**
- **Умение правильно оценить ситуацию общения.**
- **Применение поощрения и наказания.**

## ОЦЕНОЧНЫЕ ЖЕСТЫ



**Пощипывание переносицы.** Этот жест, как правило, сопровождается закрытием глаз, говорит о глубокой сосредоточенности. Этим жестом ученик сигнализирует Вам о своих трудностях (не нужно пытаться быстро вывести его из этого состояния).



**Рука возле щеки.** Поза мыслителя, ученик окунулся в анализ проблемы. Подбородок ребенка упирается в ладонь, указательный палец вытянут вдоль щеки, последние пальцы – ниже рта, поза «критической оценки»



**Шагание.** Много учеников обращаются к нему, пытаются решить сложную учебную проблему или принять правильное решение. Это очень позитивный жест, к сожалению, мы практически не позволяем ученикам им пользоваться. Следует помнить, что ученика, который, задумавшись, шагает, не нужно задевать вопросами, так как это может нарушить ход его мыслей.



**Почесывание подбородка.** Этот жест означает «хорошо, давайте подумаю», он показывает, что ученик занят процессом принятия решения. Часто этот жест «догружается» специфическим выражением лица – слегка прищурены глаза.

## ЖЕСТЫ ЗАЩИТЫ.



**Кисти сжаты в кулаки.** В том случае, когда возникает сомнение, спокоен ли ученик или он находится в состоянии защиты, обратите внимание на кисти его рук. Этот жест - сигнал о сильном волнении или даже агрессии ученика.



**Руки скрещены на груди.** Этот жест читается лучше других. Так часто сидят или стоят ученики, которые отказываются от наставлений учителя или родителей. Защита усиливается, когда ноги также скрещены. Когда Вы видите, что Ваш ученик находится в подобной позе, пересмотрите то, что Вы говорите или делаете



## Жесты нервозности

**Покашливание.** В большинстве случаев свидетельствует о том, что ученик нервничает.

**Рука или палец прикрывает рот.**

Чарльз Дарвин описывал это, как жест изумления, но иногда ученик так и в том случае, когда сказал что-то не то и сожалеет по этому случаю.

**Постукивание рукой по столу, ногой по полу, щелканье колпачком ручки...** - все это жесты обеспокоенности.



## ЖЕСТЫ ОТКРЫТОСТИ

**Раскрытые руки.** Когда ученик горд своими достижениями в учебе, он открыто показывает свои руки. А когда чувствует вину,- тогда прячет руки или в кармане, или за спину.

## ЖЕСТЫ СКУКИ



### **Машинальное рисование на бумаге**

свидетельствует, как правило, о снижении интереса ученика к теме общения.



**Голова лежит на ладонях, глаза полужакрыты** - "критическая стадия", ученик не в силах скрыть свою скуку.



Усталость от учебного труда. Ученик отклоняется назад, к спинке стула, делает выдох и вытирает лоб.



**Пустой взгляд.** Верный признак того, что ученик уже "спит". Не трогайте его, **не** тревожьте... Пусть ребенок спит. Вы же его сами убаюкали.

## Жесты подозрения и скрытности

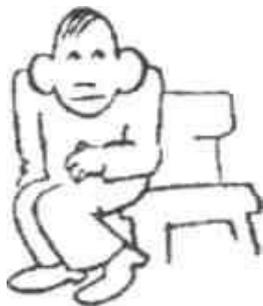


**Прикосновение или легкое потирание носа**, как правило, указательным пальцем -это знак сомнения. Задайте ученику вопрос, на который ему тяжело ответить, и Вы увидите, как быстро его указательный палец начинает двигаться к носу. Разновидность этого жеста - потирание за ухом или перед ухом указательным пальцем, потирание глаз.



**Взгляд направлен в сторону.**

В таком случае с учеником лучше не вступать в общение.



**Ноги (или все тело) обращены к выходу.** Заметив подобный жест, измените тему разговора или лучше дайте возможность Вашему собеседнику заняться своим делом.

<p>Ожидание вознаграждения делает</p> <b>Фактор</b>	<p>ведет ли к более</p> <b>Вопрос</b>	<p>податливым для воздействия</p> <b>Впечатление</b>
<b>Одежда и внешность</b>	<p>Отвечает ли ваша одежда данному случаю? Насколько отвечает моде ваша одежда? Производит ли позитивное впечатление ваша внешность?</p>	<p>Модная одежда, которая подходит вам и конкретному случаю. Усиливает общее позитивное впечатление о вас.</p>
<b>Осанка</b>	<p>Умеете ли вы вести себя? Спокойны ли вы? Умеете ли вести себя с достоинством?</p>	<p>Твердый, уверенный вид заставляет предполагать наличие у вас большой внутренней силы.</p>
<b>Поведение</b>	<p>Знаете ли вы, чего желаете? Вы уверены в себе или ведете себя вызывающе? Сможете ли вы постоять за себя?</p>	<p>Умение производить впечатление, уверенность в себе увеличивают достоверность получения желаемого для вас.</p>
<b>Личное общение</b>	<p>Если ли у вас контакт с окружающими? Доступны ли Вы для окружающих?</p>	<p>Легкость, с которой вы вступаете в контакт усиливает позитивное впечатление о вас.</p>
<b>Вознаграждение</b>	<p>Будет ли им какая-то польза от меня? Будут ли у меня неприятности. Когда я плохо обойдусь с ними.</p>	<p>Ожидание вознаграждения делает педагога более податливым для воздействия.</p>

# Эффективное поощрение

- Осуществляется систематически
- Сопровождается объяснением учителем того, что именно в действиях ученика заслуживает поощрения
- Связанно с личной заинтересованностью учителя в успехах ученика
- Соотносится с достижением учеником определенных результатов
- Предполагает информированность учащегося о значимости достигнутых им результатов
- Сравнивает прошлые и настоящие достижения учащегося
- Соразмерно затраченным учеником усилиям
- Воздействует на мотивационную сферу учащегося, опираясь на внутренние стимулы: интерес, цели саморазвития, удовлетворенность от учения
- Концентрирует внимание учащегося на том, что его успех зависит от собственных способностей и возможностей
- Способствует проявлению интереса учащегося к новым заданиям, когда прежние задания уже выполнены.

# Преимущества слушания

- **Вы избегаете неприятностей**, если Вы хороший слушатель. У людей редко возникают причины для ссоры с теми, кто уделяет им внимание.
- **Вы понимаете, что происходит.** Чем больше Вы поглощаете информации и понимаете происходящее, тем больше профессиональных и личных знаний Вы добываете для собственного опыта.
- **Становитесь более компетентными.** Вслушиваясь и продумывая услышанное, Вы эффективно расширяете знания.
- **Будьте интеллигентным.** Интеллигентность заставит Вас по-другому посмотреть на знакомого Вам человека и изменить свое представление о нем.
- **Увеличиваете свою силу.** Мир звуков полон информацией - черпайте ее, добывайте из нее знания и Вы станете более сильными, потому что благодаря информированности Вы осуществляете правильные поступки.
- **Слушая других, Вы понимаете их.** Вас уважают. Ведь не зря говорят: « Во всяком случае он хотя бы меня выслушал меня».
- **Вы получаете то, что Вам нужно.**
- **Вы можете справиться с гневом собеседника.** Когда мы слушаем раздраженного человека, пытаюсь понять причину этой ярости, мы демонстрируем свое сочувствие и позволяем ему полностью выговориться.
- **Выслушивая человека, Вы воспитываете в нем самоуважение.** Если Вы откладываете дело, чтобы выслушать собеседника. Вы, таким образом, ему говорите: "Я ценю Вас и то, что собираетесь сказать".