

Л.О. Нікітченко

О.А. Шевчук

ОСНОВИ ПЕДАГОГІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ

Методичні рекомендації

для студентів природничо-географічного факультету



Вінниця – 2016

Основи педагогічної майстерності: методичні рекомендації для студентів природничо-географічного факультету / к.пед.н. старший викладач кафедри біології Нікітченко Л.О., к.б.н., доцент кафедри біології Шевчук О.А., – Вінниця: ВДПУ, 2016. – 122 с.

Рецензенти:

Завідувач кафедри хімії Вінницького державного педагогічного університету ім. Михайла Коцюбинського, к.пед.н., доц. Блажко О.А.

Доцент кафедри медичної біології Вінницького національного медичного університету імені М. І. Пирогова к.пед.н. Хлестова С.С.

Друкується за рішенням кафедри біології
Вінницького державного
педагогічного університету
імені Михайла Коцюбинського

Зміст

Лабораторне заняття №1	
Педагогічна діяльність учителя природничих дисциплін.....	2
Лабораторне заняття №2	
Педагогічні ситуації та педагогічні задачі на уроках біології та хімії... ..	9
Лабораторне заняття №3	
Педагогічне спілкування та його особливості на уроках природничого циклу.....	17
Лабораторне заняття №4	
Внутрішня та зовнішня техніка вчителя природничих дисциплін.....	20
Лабораторне заняття №5	
Педагогічний вплив вчителя	29
Лабораторне заняття №6	
Майстерність педагога у розв'язанні педагогічних конфліктів.....	34
Лабораторне заняття №7	
Психолого-педагогічні вимоги до особистості педагога. Педагогічний такт.....	43
Лабораторне заняття №8	
Майстерність педагога у забезпеченні зворотного зв'язку.....	56
Лабораторне заняття №9	
Майстерність педагога у проведенні демонстраційних дослідів.....	61
Лабораторне заняття №10	
Шляхи вдосконалення професійно-педагогічної майстерності.....	63
Додатки	69
Література	85

Лабораторне заняття №1

Тема: Педагогічна діяльність учителя природничих дисциплін.

Мета: навчити і виховувати підростаюче покоління, формувати у нього певні людські якості; розвивати особистість, здатну до самодіяльності, самореалізації на основі гармонії з самою собою, природою і соціумом.

Теоретичний блок

Педагогічна діяльність у широкому розумінні розглядається як діяльність, метою якої є виховання підростаючого покоління. [6] Для кращого розуміння її сутності, роботу педагога часто порівнюють з діяльністю письменника чи актора. Приміром, вчитель, так само як і актор, змушений працювати перед аудиторією, починаючи творити “з дзвінком”, в той час коли письменник може собі дозволити чекати натхнення.

Якою повинна бути діяльність вчителя, що забезпечуватиме досягнення поставленої мети, очікуваних результатів? Відповідати можна по-різному: успішною, вдалою, ефективною, професійною, результативною... Одним словом, майстерною, адже саме у діяльності може виявитися педагогічна майстерність вчителя.

Першим ввів поняття "майстерність вихователя" А.С.Макаренко у своїй статті "Деякі висновки з мого педагогічного досвіду": "Майстерність вихователя не є якимось особливим мистецтвом... але це спеціальність, якої треба навчитись, як треба навчати лікаря його майстерності, як треба навчати музиканта".[15]

Педагогічна майстерність – це комплекс властивостей особистості, що забезпечує самоорганізацію високого рівня професійної діяльності на рефлексивній основі”[27]

Сьогодні українська педагогічна наука виокремлює чотири основні характеристики майстерного вчителя, тобто **компоненти педагогічної майстерності:**

- 1) гуманістична спрямованість;
- 2) професійна компетентність;
- 3) педагогічні здібності;
- 4) педагогічна техніка. [27]

Щоб бути хорошим викладачем, потрібно любити те, що викладаєш, і любити тих, кому викладаєш.

(В.Ключевський)

Мудрість влади педагога полягає в тому, щоб моя воля стала бажанням дитини.

(В.О.Сухомлинський)

Хто не може взяти ласкою, той не зможе взяти і строгістю.

(А.Чехов)

У хорошого вчителя ми цінуємо кращі якості дресирувальника, клоуна та циркового коня, якого рік за роком ганяють по колу.

(М.Звонарьов)

Практичний блок

Завдання 1

Методика «Мотиви вибору професії».

Інструкція. Нижче наведено твердження (табл. 1), що характеризують будь-яку професію. Прочитайте та оцініть за поданою шкалою, якою мірою кожне з них вплинуло на ваш вибір професії.

Шкала оцінювання: 5 - дуже визначально вплинуло; 4 - дуже вплинуло; 3 - здійснило середній вплив; 2 - слабо вплинуло; 1 - ніяк не вплинуло.

Таблиця 1

№п/п	Твердження "Моя майбутня професія".	Оцінка	Тип мотивації
1	Передбачає спілкування з різними людьми		і
2	Подобається батькам		-
3	Передбачає високе почуття відповідальності		с
4	Передбачає переїзд на нове місце проживання		+
5	Відповідає моїм здібностям		і
6	Дає змогу обмежитись наявним обладнанням		-
7	Дає змогу давати користь людям		с
00	Сприяє розумовому чи фізичному розвитку		і
9	Є високооплачуваною		+
10	Дає змогу працювати близько від дому		+
11	Є престижною		-
12	Сприяє зростанню професійної майстерності		с
13	Єдино можлива в обставинах, що склалися		с
14	Дає змогу реалізувати здібності до управлінської діяльності		і
15	Є привабливою		+
16	Близька до улюбленого шкільного предмета		с
17	Дає змогу відразу отримати хороший результат праці для інших		-
18	Обрана моїми друзями		+
19	Дає змогу використовувати професійні вміння поза роботою		і
20	Дає великі можливості виявити творчість		+
	"с" = "і" = "+" =		

Умовні позначення типу мотивації, "і" - внутрішні індивідуально значущі мотиви; "с" - внутрішні соціально значущі мотиви; "+" - зовнішні позитивні мотиви; "-" - зовнішні негативні мотиви.

Максимальна сума вказує на переважаючий вид мотивації вибору професії.

Висновок: _____

Завдання 2.

Тест для визначення рівня сформованості гуманістичних педагогічних цінностей

Прочитайте запропоновані положення, які розшифровані в трьох варіантах. Виберіть той варіант, який найбільше відповідає Вашим педагогічним поглядам.

1. Природа дитини така ж, як і природа дорослого. Різниця між ними не в самій природі, а лише в ступені розвиненості:

- а) так
- б) якоюсь мірою
- в) ні

2. Поведінка дитини в школі залежить від її психологічних особливостей і стану здоров'я:

- а) так
- б) якоюсь мірою
- в) ні

3. Ваше ставлення до методів виховання:

- а) Ви вирішили відмовитися від авторитарних методів;
- б) Ви вважаєте за краще діяти авторитарно за будь-яких умов;
- в) Ви шукаєте більш м'які, ліберальні методи, але у вас ще не зжиті замашки авторитарності.

4. Який варіант поведінки здається Вам найбільш прийнятним:

- а) відмовитися від авторитарних вимог, від суворої дисципліни в школі і перейти до дисципліни трудового співробітництва;
- б) спробувати добитися дисципліни з мінімумом зовнішнього примушування;
- в) притримуватися лише авторитарних методів муштри.

5. Ваше ставлення до вибору роботи дітьми:

- а) так організувати розподіл робіт, щоб у дітей завжди створювалось враження, що вони самі вибирають собі завдання;
- б) вільний вибір завдань можна допустити на уроках мови і математики;
- в) краще вчителю самому давати завдання, не погоджуючи їх з дітьми.

6. Ваше ставлення до успіхів і невдач учнів у навчанні:

- а) навчання неможливе без масових невдач;
- б) необхідно прагнути, щоб діти менше зазнавали невдач;
- в) навчання повинно сприяти успіхам дітей.

7. Вибір методів навчання:

- а) Ви за навчання, засноване на досліді й експерименті;
- б) Ви за поєднання вербальних методів і експерименту;
- в) Ви залишили б незмінною пояснювально-ілюстративну методику навчання.

8. Місце запам'ятовування у навчальному процесі:

- а) пам'ять має відігравати допоміжну роль у процесі навчання;

- б) навчання засноване головним чином на пам'яті;
- в) пам'яті приділяється значна роль у процесі навчання.

9. Ваше ставлення до заучування правил і законів:

- а) Ви за організацію живої експериментальної роботи по самостійному виведенню дітьми правил і законів;
- б) Ви за поєднання такої роботи із заучуванням правил і законів в надії, що вони можуть згодитися;
- в) Ви за навчання, що на перше місце ставить заучування напам'ять правил і законів.

10. Ваше ставлення до оцінки:

- а) Ви за виставлення оцінного балу;
- б) Ви по-іншому назвали б оцінку;
- в) Ви за новаторську організацію роботи без виставлення оцінного балу.

11. Ваше ставлення до покарань:

- а) необхідно повністю відмовитися від усіляких каральних заходів;
- б) слід уникати покарань, але це не завжди вдається;
- в) покарання необхідні, не варто відмовлятися від їх застосування.

Для визначення рівня сформованості у Вас гуманістичних педагогічних цінностей використайте ключ-дешифратор:

1			2			3			4			5			6			7			8			9			10			11		
а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в
2	1	0	2	1	0	2	0	1	2	1	0	2	1	0	0	1	2	2	1	0	2	0	1	2	1	0	0	1	2	2	1	0

В залежності від набраної Вами кількості балів Ваш рівень сформованості системи гуманістичних педагогічних цінностей може бути:

- 0 – 7 – низький
- 8 – 15 – середній
- 16 – 22 – високий

Висновок: _____

Завдання 3

Методика «Професійна спрямованість особистості вчителя»

Методика дає змогу вчителю виявити значущість деяких аспектів педагогічної діяльності (схильність до організаційної діяльності, спрямованість на предмет), свою потребу в спілкуванні, схваленні, а також важливість інтелігентності своєї поведінки.

Інструкція. Прочитайте твердження, що відображають певні характеристики, які можуть бути притаманні вам більшою чи меншою мірою. Укажіть цю міру. При цьому можливі два варіанти відповідей:

- а) правильно, описана якість типова для моєї поведінки або властива мені більшою мірою;
- б) неправильно, описана якість нетипова для моєї поведінки або властива мені мінімально.

Обравши один із варіантів відповіді, зазначте його в бланку відповідей, обвівши кружечком букву "а" чи "б" біля номера відповідного твердження.

Текст питальника

1. Я б міг жити один, подалі від людей.
2. Я часто пригнічую інших своєю самовпевненістю.
3. Міцні знання з мого предмета можуть істотно полегшити життя людини.
4. Сьогодні люди повинні більше дотримуватися законів моралі.
5. Я уважно читаю кожную книгу, перш ніж повернути її до бібліотеки.
6. Мій ідеал робочої обстановки - тиха кімната з робочим столом.
7. Люди кажуть, що мені подобається робити усе своїм оригінальним способом.
8. Серед моїх ідеалів чільне місце посідають особистості вчених, які зробили істотний внесок у дисципліну, яку я викладаю.
9. Усі вважають, що на брутальність я просто не здатний.
10. Я завжди уважно стежу за тим, як я одягнений.
11. Трапляється, що весь ранок я ні з ким не хочу розмовляти.
12. Мені важливо, щоб в усьому, що мене оточує, не було безладу.
13. Більшість моїх друзів - люди, інтереси яких мають багато спільного з моєю професією.
14. Я часто аналізую свою поведінку.
15. Удома я поведжуся за столом так само, як у ресторані.
16. У компанії я надаю іншим можливість жартувати і розповідати всілякі історії.
17. Мене дратують люди, які не можуть швидко прийняти рішення.
18. Якщо в мене є трохи вільного часу, то я намагаюся прочитати що-небудь із моєї дисципліни.
19. Мені не подобається розважатися в компанії, навіть якщо інші це роблять.
20. Іноді я люблю позлословити про відсутніх.
21. Мені дуже подобається запрошувати гостей і розважати їх.
22. Моя думка рідко суперечить думці колективу.
23. Мені більше подобаються люди, які добре знають свою професію, незалежно від їхніх особистісних якостей.
24. Я не можу бути байдужим до проблем інших.
25. Я завжди охоче визнаю свої помилки.
26. Найгірше покарання для мене - самотність.
27. Зусилля, витрачені на складання планів, не варті того.
28. У шкільні роки я поповнював свої знання зі спеціальної літератури.
29. Я не засуджую людину за обман тих, хто дозволяє себе обманювати.
30. У мене не виникає внутрішнього протесту, коли мене просять зробити послугу.

31. Можливо, деякі люди вважають, що я занадто багато говорю.
32. Я уникаю суспільної роботи і пов'язаної з нею відповідальності.
33. Наука - це те, що найбільше цікавить мене в житті.
34. Усі мої знайомі вважають мою родину інтелігентною.
35. Перед тривалою поїздкою я завжди ретельно обмірковую, що із собою взяти.
36. Я живу сьогоднішнім днем більшою мірою, ніж інші люди.
37. Якщо є вибір, то я оберу позакласний захід, а не розповідь учням якогось матеріалу з предмета.
38. Основне завдання вчителя - передати учневі знання з предмета.
39. Я люблю читати книги і статті на теми моральності, моралі, етики.
40. Іноді мене дратують люди, які звертаються до мене з якимись питаннями.
41. Більшість людей, з якими я буваю в компаніях, безперечно, раді мене бачити.
42. Думаю, мені сподобалася б робота, пов'язана з відповідальною адміністративно-господарською діяльністю.
43. Я навряд чи пошкодую, якщо доведеться провести свою відпустку на курсах підвищення кваліфікації.
44. Моя люб'язність часто не подобається іншим людям.
45. Були випадки, коли я заздрив успіху інших.
46. Якщо мені хто-небудь нагрубіє, то я можу швидко забути про це.
47. Як правило, люди прислухаються до моїх пропозицій.
48. Якби мені вдалося перенестися на короткий час у майбутнє, то я насамперед набрав би книг із мого предмета.
49. Я виявляю велику цікавість до долі інших.
50. Я ніколи з посмішкою не говорив неприємних речей.

Опрацювання результатів. Кожна відповідь оцінюється одним балом (табл. 2). Залежно від спрямованості педагогічної діяльності усі твердження питальника (з урахуванням можливої відповіді - "а" або "б") розбиті на шкали. За кожною шкалою можна набрати максимум 10 балів. Нижче перелічено шкали і відповідні їм позиції питальника:

- "Комунікативність" - 16, 6б, 116, 16б, 21а, 26а, 31а, 36а, 41а, 46а;
- "Організованість" - 2а, 7а, 12а, 17а, 22б, 27б, 32б, 37а, 42а, 47а;
- "Спрямованість на предмет" - 3а, 8а, 13а, 18а, 23а, 28а, 33а, 38а, 43а, 48а;
- "Інтелігентність" - 4а, 9а, 14а, 19а, 24а, 29б, 34а, 39а, 44а, 49а.
- "Мотивація схвалення" - 5а, 10а, 15а, 20б, 25а, 30а, 35а, 40б, 45б, 50а.

Таблиця 2.

Номер твердження та обраний варіант відповіді										Сума балів
1 а б	6 а б	11 а б	16 а б	21 а б	26 а б	31 а б	36 а б	41 а б	46 а б	
2 а б	7 а б	12 а б	17 а б	22 а б	27 а б	32 а б	37 а б	42 а б	47 а б	
3 а б	8 а б	13 а б	18 а б	23 а б	28 а б	33 а б	38 а б	43 а б	48 а б	
4 а б	9 а б	14 а б	19 а б	24 а б	29 а б	34 а б	39 а б	44 а б	49 а б	
5 а б	10 а б	15 а б	20 а б	25 а б	30 а б	35 а б	40 а б	45 а б	50 а б	

Інтерпретація результатів. Перш ніж приступити до визначення типу спрямованості, зверніть увагу на оцінку за шкалою "Мотивація схвалення". Якщо вона вище 7 балів, ваші відповіді на питання є сумнівними.

Ви надто намагалися виглядати добре, деколи були нещирі. У цьому випадку той тип, за яким у вас вийшла максимальна оцінка, - не ваш реальний портрет, а радше портрет ідеального вчителя у вашому розумінні, такого, яким ви хотіли б бути. Якщо хочете одержати більш об'єктивний результат, поверніться до цього тесту через деякий час і намагайтеся відповідати щиро.

Максимальна оцінка, отримана за шкалою "Комунікабельність": тип "учитель-комунікатор". Ви відрізняєтесь екстравертністю, низькою конфліктністю, доброзичливістю, здатністю до емпатії, любов'ю до дітей, реалізуєте свої виховні впливи через пошук механізмів сумісності з учнем, через знаходження точок дотику в неформальному спілкуванні, і природно, що ці впливи забезпечать найбільші зміни саме в такому аспекті поведінки учня.

Максимальна оцінка, отримана за шкалою "Організованість": тип "учитель-організатор". Ви нерідко є лідером не тільки у дітей, а й у всьому педагогічному колективі, транслюєте свої особистісні особливості переважно в процесі різних позакласних заходів, тому результат ваших педагогічних впливів, швидше за все, виявиться у сфері ділового співробітництва, колективної зацікавленості, дисципліни.

Максимальна оцінка, отримана за шкалою "Спрямованість на предмет": тип "учитель-предметник". Ви твердо впевнені в необхідності знань та їх значущості в житті. Для вас характерне виховання учня засобами досліджуваного предмета, шляхом зміни його сприйняття наукової картини світу, залучення до роботи в гуртку тощо.

Максимальна оцінка, отримана за шкалою "Інтелігентність": тип "учитель-інтелігент", або "просвітитель". Ви відрізняєтесь принциповістю, дотриманням моральних норм, реалізуєте себе за допомогою високо-інтелектуальної просвітительської діяльності, несучи учням моральність, духовність, відчуття свободи.

Якщо ваші оцінки за двома напрямками однакові або майже однакові, то можливе існування комбінованих типів. Найпоширеніші з них такі: "предметник-організатор", "предметник-комунікатор", "предметник-просвітитель".

Висновок: _____

Контрольний блок

1. Як Ви розумієте поняття педагогічної діяльності?
2. Назвіть основні компоненти педагогічної діяльності.

3. Наведіть приклад ситуації, де б учень виступав суб'єктом педагогічної діяльності.
4. Охарактеризуйте основні функції педагогічної діяльності вчителя природничих дисциплін.
5. Що Ви розумієте під поняттям педагогічної майстерності?
6. Назвіть основні компоненти педагогічної майстерності.
7. Обґрунтуйте роль основних складових педагогічної компетентності для майстерності вчителя біології та хімії.
8. Дайте характеристику основних педагогічних здібностей вчителя природничих дисциплін.
9. У чому Ви бачите значення педагогічної техніки для вчителя природничих дисциплін?

Лабораторне заняття №2

Тема: Педагогічні ситуації та педагогічні задачі на уроках біології та хімії.

Мета: уточнити поняття «педагогічні ситуації», визначити найбільш поширені дії чи слова, що приводять до виникнення педагогічних ситуацій; обговорити, як можна нейтралізувати прояви егоїзму, агресії, прагнення до переваги під час педагогічних ситуацій.

Теоретичний блок

Педагогічна ситуація – це фрагмент педагогічної діяльності, що містить суперечності між досягнутим і бажаним рівнями вихованості учнів і колективу[27].

Педагогічна задача – це результат усвідомлення вихователем у педагогічній ситуації необхідності розробки системи професійних дій і прийняття їх до виконання[17].

Педагогічні задачі, які педагог висуває і вирішує на основі аналізу конкретної ситуації, можуть бути трьох рівнів: стратегічні, тактичні й оперативні [16].

Стратегічні задачі найбільш віддалені у часі, вони мають на меті суттєву зміну об'єкта виховання, досягнення бажаного ідеалу. Наприклад, класний керівник, отримавши новий клас і виявивши його особливості, ставить за мету створити в класі дружний, згуртований учнівський колектив.

Тактичні задачі сприяють реалізації стратегічної задачі, тобто це ті заходи, які слід здійснити для досягнення віддаленої мети. Приміром, для згуртування колективу вихователь залучатиме учнів до виконання спільних справ, колективної праці, до спільного проведення дозвілля.

Оперативні (ситуативні) задачі повинні вирішуватися одразу. Їхня мета – спрямувати вчинки вихованців у потрібне русло. Наприклад, якщо педагог помічає, що один з учнів ображає свого однокласника, то він повинен негайно прореагувати на це відповідним чином.

Процес вирішення педагогічних задач, як і будь-яких інших задач, містить три основні етапи:

- 1) аналітичний, який починається з аналізу й оцінки ситуації, що склалася, і закінчується формулюванням задачі, що підлягає вирішенню;
- 2) проєктивний етап, коли плануються способи вирішення вже поставленої задачі, розробляється конкретний проєкт цього рішення;
- 3) виконавчий етап, який пов'язаний з реалізацією задуму, з практичним втіленням розробленого "проєкту". [19]

Практичний блок

Завдання 1

Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

1. *На уроці учень несподівано запитує: "Лариса Петрівна, а яка у Вас зарплата?". Що відповісти:*

- а) пожартувати: "Це комерційна таємниця";
- б) відповісти чесно: "Невелика";
- в) відповісти з гідністю: "Не велика і не маленька, але мені вистачає";
- г) відповісти питанням на питання: "А чому це тебе цікавить?";
- г) розіграти здивування: "Ну і запитання у тебе! Запитай що-небудь простіше!";
- д) сміливо й відверто назвати суму - нехай діти знають і, можливо, вам поспівчують;
- е) вдати, що ви не почули запитання;
- є) ваш варіант відповіді?

Що означає для педагога гідно вийти із ситуації?

2. *Молода вчителька організувала у школі гурток біології. Учні з різних класів потягнулись до неї. Одного разу на занятті гуртка одна учениця несподівано сказала: "Приходьте у наш клас вести уроки біології, будь ласка! А то вчителька у нас - просто жах". Що відповісти:*

- а) сухо сказати: "Марійко, я була про тебе кращої думки";
- б) сказати: "Ось вивчите мене краще, і будете так само критикувати перед іншими вчителями";
- в) скромно пояснити: "Не можу, кожен з нас робить свою справу; у мене й так велике навантаження";
- г) розтлумачити дітям: "Заняття в гуртку для вас - за бажанням, тому цікаві, а обов'язкові уроки, хто б їх не проводив, такими бути не можуть";
- г) висловити невдоволення: "У яке становище ви мене ставите перед колегою? Будемо вважати, що я цього не чула";
- д) весело відгукнутися: "Чудова ідея, треба буде поговорити із завучем";
- е) вдати, що ви не почули або не зрозуміли, а згодом обов'язково розповісти колезі, що говорять про неї учні;
- є) ваш варіант відповіді? Що таке професійна етика?

Чи можна з учнями обговорювати іншого вчителя, його діяльність? Чи можна возвеличувати себе за рахунок приниження іншого? Чому?

3. На уроці учениця нагадує вчительці: "Наталія Омелянівна, на попередньому уроці Ви обіцяли, що розкажете нам...". Учителька зовсім забула про свою обіцянку і виконати її не готова. Як бути:

- а) упевнено сказати: "Звичайно, звичайно, тільки сьогодні у нас на це не вистачить часу. Давайте я вам розповім на наступному уроці";
- б) рішуче заявити: "Поговоримо про це після контрольної - тоді у нас і часу буде більше";
- в) сказати здивовано: "Розповісти? Ні, сьогодні ви не настільки добре працюєте на уроці, щоб я робила вам такі подарунки!";
- г) здивуватися: "Щось не пам'ятаю, щоб я вам таке обіцяла, але, якщо вам цікаво, то на наступному уроці поговоримо про це";
- г) чесно зізнатися, що забула про свою обіцянку, попросити вибачення і сказати, що наступного разу обов'язково її виконаєте;
- д) ваш варіант відповіді?

Чи допустимо педагогові визнавати свої помилки перед учнями? А може, варто вдатися до хитрощів? Відповідь обґрунтуйте. Як педагогу відновити втрачене довір'я учнів?

Завдання 2

Ознайомтесь з педагогічними ситуаціями та сформулюйте оперативні задачі до кожної з них.

1. "Важкий" учень вирішив зірвати урок біології в 8-му класі. Для цього він на перерві заліз всередину трибуни вчителя, і став чекати приходу вчительки після дзвінка. Увійшовши до класу, учителька побачила, як учні завмерли і чогось чекали. Вона звернула увагу і на порожнє місце Олега М. – головного хулігана класу. Через погляди хлопців педагог здогадалася, де знаходиться Олег, тим більше, що підлітка видав його ж лікоть.

2. Урок хімії в 7-му класі веде молода вчителька. Через п'ять хвилин з гуркотом розкриваються двері і, нахабно крикнувши "Можна увійти?!", на порозі зупиняються троє учнів. Вчителька просить їх вийти і увійти до класу як слід. Учні виходять у коридор. Через хвилину двері відкриваються і підлітки вже заповзають до класу...

3. Молодий вчитель одного разу не стримався і почав обурено кричати на восьмикласника, який справді був винний перед вчителем. Учень спочатку слухав, а потім так спокійно собі питає:

- Чого ти репетуєш?

Педагог зупинився, вражений. Клас затих – нечувана зухвалість – сказати вчителю "ти"! Що буде?

4. Вчителька біології заміняла свою більш досвідчену колегу, яку діти дуже любили. І в перший же день роботи один з учнів класу заявив їй відверто і вороже: "Ви нам не потрібні, ми хочемо нашу колишню вчительку".

5. До 8-го класу прийшла нова вчителька біології. Коли вона увійшла до класу, кілька учнів на задніх партах демонстративно сиділи, напевне, чекаючи, доки педагог зробить їм зауваження.

6. Початок уроку. Вчителька заходить у кабінет і бачить, що Мальченко і Смішко, яким вона заборонила сидіти разом, знову сидять за однією партою. Ольга Петрівна просить Мальченка пересісти і написати собі на чолі: “Не сидіти з Смішко”. Наступного дня Ольга Петрівна заходить до класу і бачить, що Мальченко і Смішко сидять за різними партами, а на лобі у Мальченка червоним маркером написано: “Не сидіти з Смішко”.

7. Шанований педагог з великим досвідом роботи заходить до класу і бачить на дошці карикатуру на себе. Вона виразна, смішна, точна. Клас мовчки очікує реакції учителя.

Завдання 3

Ознайомтесь із педагогічними ситуаціями та сформулюйте тактичну і стратегічну задачі до кожної з них.

1. Михайло у класі найстарший, найвищий і рудий. Хлопчики постійно дразнять його Гулівером та Іржавим. Роздратований та ображений Михайло часто доганяє хлопців, що його ображають, і б'є їх. Батьки побитих дітей погрожують Михайлові, обіцяючи жорстоко покарати його.

2. На уроці Юлія уважно слухає, намагається виконувати завдання і піднімає руку. Але коли вчителька запитує її, то дівчинка відповідає несміливо і нечітко. Через це Юлія отримує низькі бали, відстає з кількох предметів.

3. Олег любить відповідати на уроках. Його відповіді зазвичай вірні та повні. Він майже завжди отримує найвищі бали. Його рука завжди піднята і він готовий відповідати. Але Олег дуже сердиться, викрикує, якщо вчитель запитує інших дітей. Крім цього, він вголос насміхається над дітьми, які допускають помилки.

4. На уроці біології Сашко неакуратно зробив виріб. Вчитель попросив його переробити роботу, мотивуючи це тим, що не хоче ставити хлопчику низьку оцінку. На це учень відповів, що інші вчителі завжди ставлять йому низькі оцінки, тому вчитель праці може не хвилюватися і теж ставити низькі бали.

Завдання 4

Ознайомтесь із педагогічними ситуаціями та сформулюйте оперативну, тактичну і стратегічну задачі до кожної з них.

1. На уроці біології всі учні наполегливо працюють. Лише Андрій демонстративно займається сторонніми справами. На зауваження вчителя він відповідає, що йому необов'язково працювати молотком, оскільки він збирається стати шофером.

2. Учень стріляє по інших кульками з хліба. Вже вся підлога посипана хлібом...

3. Одинадцятий клас. У класі 7 чоловік – консультанти. Це учні, які краще за інших знають той чи інший предмет і допомагають засвоювати

матеріал своїм товаришам (на їхнє прохання). Однокласникам подобається так займатися. Вони вважають, що це корисно і тим, хто пояснює, і тим, хто слухає.

Але одного разу одна з кращих учениць класу заявила, що їй шкода витрачати свій час на заняття з іншими. Оскільки є вчителі, то чому хтось іще повинен займатися зі слабкими учнями? Клас обурений і здивований. Олена аргументує свою позицію тим, що навчання в 11-му класі не є обов'язковим, кожен розраховує на свої сили, у кожного своя мета, свої інтереси, тому особистий вільний час кожен має право використовувати на власний розсуд.

Завдання 5

Методика для визначення рівня сформованості педагогічних здібностей. "Педагогічні ситуації"

Інструкція. Перед вами - складні педагогічні ситуації. Необхідно вибрати із запропонованих варіантів реагування у кожній ситуації такий, який, на вашу думку, з педагогічного погляду найправильніший. Оберіть тільки один варіант відповіді і зазначте його у бланку відповідей (табл. 3).

Таблиця 3.

Ситуації	Обраний варіант відповіді					
	1	2	3	4	5	6
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						

Ситуація 1. Почався урок. Учні заспокоїлися, настала тиша, і раптом у класі хтось голосно засміявся. Коли вчитель, не встигнувши нічого сказати, здивовано глянули на учня, який засміявся, він, дивлячись прямо у вічі, заявив: "Мені завжди смішно дивитися на Вас і хочеться сміятися, коли Ви починаєте урок".

Як учитель має відреагувати на це:

- 1) "От тобі й на!";
- 2) "А що, тобі смішно?";
- 3) "Ну й заради Бога!";
- 4) "Ти що, дурний?";
- 5) "Люблю веселих людей";
- 6) "Я радий(а), що створюю веселий настрій"?

Ситуація 2. На першому уроці або вже після того, як учитель провів кілька уроків, учень йому заявив:

"Я не думаю, що Ви як педагог зможете нас чогось навчити".

Якою має бути реакція вчителя:

- 1) "Твоя справа - вчитися, а не вчити вчителя";
- 2) "Таких, як ти, я, звичайно, нічого не зможу навчити";
- 3) "Можливо, тобі краще перейти в інший клас або навчатися в іншого вчителя?";
- 4) "Тобі просто не хочеться вчитися";
- 5) "Мені цікаво знати, чому ти так думаєш";
- в) "Давай поговоримо про це докладніше. У моїй поведінці, напевно, є щось таке, що викликає у тебе подібну думку"?

Ситуація 3. Учитель дає учневі завдання, а той не хоче його виконувати і заявляє: "Я не хочу цього робити!".

Якою має бути реакція вчителя:

- 1) "Не хочеш - змусимо!";
- 2) "Для чого ж ти тоді прийшов учитися?";
- 3) "Тим гірше для тебе, залишайся неуком";
- 4) "Ти усвідомлюєш, чим це може для тебе закінчитися?";
- 5) "Може, поясниш, чому?";
- 6) "Давай сядемо та обговоримо - можливо, ти маєш рацію"?

Ситуація 4. Учень, розчарований своїми оцінками, сумнівається у своїх здібностях і в тому, що йому коли-небудь вдасться зрозуміти та засвоїти матеріал, і говорить учителеві: "Як Ви вважаєте, чи зможу я вчитися на "відмінно" і не відставати від інших дітей у класі? "

Яку відповідь має дати вчитель:

- 1) "Якщо чесно сказати, - сумніваюся";
- 2) "Так, звичайно, у цьому ти можеш не сумніватися";
- 3) "У тебе хороші здібності, і я покладаю на тебе надії";
- 4) "Чому ти сумніваєшся в собі?";
- 5) "Давай поговоримо і з'ясуємо проблеми";
- 6) "Багато чого залежить від того, як ми з тобою працюватимемо " ?

Ситуація 5. Учень, побачивши вчителя, каже йому: "У Вас дуже втомлений вигляд".

Як на це має відреагувати вчитель:

- 1) "Я думаю, що тобі не варто робити такі зауваження вчителю";
- 2) "Так, я погано себе почуваю";
- 3) "Не хвилюйся за мене, краще на себе подивися";
- 4) "Я сьогодні погано спав, у мене багато роботи";
- 5) "Не турбуйся, це не зашкодить нашим заняттям";
- 6) "Ти дуже уважний, дякую за турботу!"?

Ситуація 6. "Я відчуваю, що заняття, які Ви ведете, нічого меті не дадуть, - каже учень вчителю і додає: - "Я взагалі не хочу ходити на ваші уроки". Як відреагувати вчителю:

- 1) "Перестань говорити дурниці!";
- 2) "Нічогособі, додумався!";
- 3) "Можливо, тобі знайти іншого вчителя?";
- 4) "Я хотів би докладніше знати, чому в тебе виникло таке бажання?";
- 5) "А якщо нам попрацювати разом над твоєю проблемою?";
- 6) "Можливо, твою проблему можна подолати якимось інакше?"

Ситуація 7. Демонструючи самовпевненість, учень говорить учителеві: "Не існує нічого такого, чого б я не зумів зробити, якби захотів. Наприклад, я без особливих зусиль можу освоїти Ваш предмет".

Як має відреагувати вчитель:

- 1) "Ти занадто добре думаєш про себе";
- 2) "Із твоїми здібностями? Сумніваюся!";
- 3) "Ти, напевно, почувашся досить упевнено, якщо заявляєш так?";
- 4) Не сумніваюся в цьому, бо знаю, що якщо ти захочеш, то в тебе все вийде";
- 5) "Це, напевно, буде вимагати від тебе значних зусиль";
- 6) "Зайва самовпевненість шкодить справі"?

Ситуація 8. У відповідь на зауваження вчителя учень каже, що йому для освоєння предмета багато працювати не потрібно, бо його вважають здібною людиною. Що має відповісти йому на це вчитель:

- 1) "Навряд чи ти відповідаєш цій думці";
- 2) "Труднощі, які ти дотепер відчував, і твої знання аж ніяк не свідчать про це";
- 3) "Багато людей вважають себе здібними, але не всі насправді є такими";
- 4) "Я радий, що ти такої високої думки про себе";
- 5) "У такому разі ти маєш докладати більше зусиль у навчанні";
- 6) "Це звучить так, начебто ти сам не дуже віриш у свої здібності"?

Ситуація 9. Учень говорить учителеві: "Я знову забув принести зошит із домашнім завданням".

Як на це відреагувати вчителю:

- 1) "Ну от, знову";
- 2) "Чи не здається тобі, що ти безвідповідальний?";
- 3) "Думаю, що настав час серйознішати";
- 4) "Я хотів би знати, чому?";
- 5) "У тебе, мабуть, не було для цього можливості?";
- 6) "Як ти думаєш, чому я щоразу нагадую про це?"

Ситуація 10. Учень каже вчителю: "Я хотів би, щоб Ви ставилися до мене краще, ніж до інших учнів". Якою має бути реакція вчителя:

- 1) "Чому я маю ставитися до тебе краще, ніж до всіх інших?";
- 2) "Я не збираюся грати в улюбленців і фаворитів!";
- 3) "Мені не подобаються люди, які заявляють так, як ти";
- 4) "Я хотів би знати, чому я маю виділяти тебе серед інших?";

5) "Якби я тобі сказав, що ставлюся до тебе краще, ніж до інших, ти почував би себе комфортніше?";

6) "А як я насправді до тебе ставлюся? "

Ситуація 11. Учень, поділившись з учителем своїми сумнівами з приводу можливості глибшого засвоєння предмета, говорить: "Я сказав Вам проте, що мене турбує. Тепер Ви скажіть, у чому причина цього і як мені діяти далі?".

Що має відповісти вчитель:

1) "Ти, мені здається, комплексуєш";

2) "У тебе немає жодних підстав для занепокоєння";

3) "Перш ніж висловити обґрунтовану думку, мені необхідно розібратися в суті проблеми";

4) "Давай почекаємо, попрацюємо і повернемося до цього питання через певний час. Я думаю, що нам вдасться його вирішити";

5) "Я не готовий зараз дати тобі точну відповідь, мені треба подумати";

6) "Не хвилюйся, і в мене свого часу нічого не виходило"?

Ситуація 12. Учень, явно демонструючи погане ставлення до свого однокласника, говорить: "Я не хочу працювати разом із ним".

Як на це має відреагувати вчитель:

1) "Ну то й що?";

2) "Все одно доведеться";

3) "Це нерозумно з твого боку";

4) "Але він теж не захоче після цього працювати з тобою";

5) "Чому?";

6) "Ти даремно так"?

Опрацювання результатів. Кожну відповідь - вибір одного із запропонованих варіантів - оцініть у балах відповідно до ключа, поданого у (табл. 4.) Ліворуч по вертикалі зазначено порядкові номери педагогічних ситуацій, а праворуч угорі представлено номери альтернативних відповідей.

У самій таблиці наведено бали, якими оцінюють різні варіанти відповідей на різні педагогічні ситуації.

Порахуйте загальну суму набраних вами балів.

Таблиця 4.

ситуації	Обраний варіант відповіді					
	1	2	3	4	5	6
1	4	3	4	2	5	5
2	2	2	3	3	5	5
3	2	3	4	4	5	5
4	2	3	3	4	5	5
5	2	3	2	4	5	5
6	2	2	3	4	5	5
7	2	2	4	5	4	3
8	2	4	3	4	5	4
9	2	3	4	4	5	5
10	2	2	3	4	5	5

11	2	3	4	5	4	5
12	2	2	3	4	4	5

Інтерпретація результатів. Здатність правильно розв'язувати педагогічні проблеми визначається за сумою балів, набраною за всіма 12 педагогічними ситуаціями, поділеною на 12.

Середня оцінка 4,5-5 балів - свідчення високого рівня розвитку педагогічних здібностей; 3,5-4,4 бала - середнього; 2-3,4 бала - низького.

Висновок: _____

Контрольний блок

1. Що таке педагогічна ситуація? Наведіть приклад педагогічних ситуацій.
2. Яким чином педагогічна ситуація може перетворитися на педагогічну задачу?
3. Чи кожна педагогічна ситуація перетворюється на задачу? Чому?
4. Назвіть три рівні педагогічних задач.
5. Вирішення якої задачі (оперативної, тактичної чи стратегічної) є найважчим, на Ваш погляд? Відповідь обґрунтуйте.
6. Наведіть приклад оперативної, тактичної та стратегічної задач.
7. Назвіть основні етапи розв'язання педагогічних задач.
8. Охарактеризуйте кожен з етапів вирішення педагогічної задачі з точки зору його значущості.
9. Які якості педагога, на Ваш погляд, допоможуть йому успішно вирішувати педагогічні задачі?

Лабораторне заняття №3

Тема: Педагогічне спілкування та його особливості на уроках природничого циклу.

Мета: передача суспільного і професійного досвіду знань, умінь, навичок від викладача до студента, обмін особистісними характеристиками, пов'язаними з досліджуваними об'єктами і життям у цілому, гармонізувати вимоги до себе та до інших відповідно до принципу: дозволяю собі – дозволяю іншим, забороняю іншим – забороняю собі.

Теоретичний блок

Основними суб'єктами педагогічного процесу шкільної освіти є вчитель та учень, які взаємодіють між собою. Найчастіше ця взаємодія відбувається вербально, на рівні слова.

Коли вчитель спілкується з учнями в школі на уроці та в позаурочній діяльності, вирішує професійні проблеми тощо, то його спілкування є педагогічним, тобто професійним за своїм змістом і сферою функціонування.

Педагогічне спілкування відрізняється від звичайного, повсякденного спілкування вчителя за межами школи та поза професійною діяльністю. Особливостями педагогічного спілкування є:

- 1) учителю в процесі спілкування належить провідна роль; саме від нього залежить, як складуться взаємини з учнями, успішність чи неуспішність цього процесу;
- 2) вплив учителя на учнів завжди є виховуючим, тобто таким, що сприяє формуванню в учнів тих чи інших якостей і рис;
- 3) професійний характер спілкування вимагає постійного аналізу побудованої системи взаємин з учнями для запобігання помилок у здійсненні педагогічного впливу.

У той же час педагогічне спілкування може складатися краще чи гірше, ефективно чи неефективно, інакше кажучи, бути професіональним або непрофесіональним.

Професіональне педагогічне спілкування – комунікативна взаємодія педагога з учнями, батьками, колегами, що забезпечує встановлення сприятливого психологічного клімату, ефективної взаємодії та оптимальних стосунків.

Непрофесіональне педагогічне спілкування – навпаки, породжує страх, невпевненість, спричиняє зниження працездатності, викликає негативне ставлення до вчителя, до навчання. Тому таке спілкування можна назвати нерезультативним, недосконалим, на відміну від професіонального.

Не варто говорити все, що знаєш, але завжди потрібно знати, що говориш.

(Маттіас Клаудіус)

Найбільше говорить той, кому нема чого сказати.

(Л.М.Толстой)

Будь першим, коли потрібно слухати, і останнім, коли потрібно говорити.

(Е.Капієв)

Говори щоб я міг тебе побачити.

(Сократ)

Практичний блок

Завдання 1

Тест «Рівень вашої комунікабельності»

Інструкція. відповідаючи на запитання “так”, “іноді” або “ні”.

Текст питальника.

1. Вас чекає ординарна чи ділова зустріч. Чи вибиває вас із колії її очікування?
2. Чи не відкладаєте ви візиту до лікаря до останнього моменту?
3. Чи викликає у вас ніяковість і невдоволення доручення виступити з доповіддю, повідомленням, інформацією на будь-якій нараді, зборах чи іншому подібному заході?

4. Вам пропонують поїхати у відрядження туди, де ви ніколи не були. Чи докладете ви максимум зусиль, щоб уникнути цього відрядження?
5. Чи полюбляєте ви ділитися своїми переживаннями з кимсь?
6. Чи дратує вас, якщо незнайома людина на вулиці звертається до вас із проханням (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь запитання)?
7. Чи вірите ви, що існує проблема батьків і дітей, що людям різних поколінь важко розуміти одне одного?
8. Чи посоромитесь ви нагадати знайомому, що він забув вам повернути невелику суму грошей, яку позичив кілька місяців тому?
9. У ресторані чи в їдальні вам подали недоброякісну страву. Чи промовчите ви, лише сердито відсунувши тарілку?
10. Залишившись наодинці з незнайомою людиною, ви не вступите з нею в бесіду і відчуєте себе обтяженим(ою), якщо першою заговорить вона. Чи так це?
11. Чи жахаєтесь ви будь-якої великої черги, хоч би де вона була (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру)? Віддасте перевагу відмові від свого наміру чи станете у хвіст і будете знемагати в очікуванні?
12. Чи боїтеся ви брати участь у будь-якій комісії з розгляду конфліктної ситуації?
13. У вас є власні індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури, і ні з чийми міркуваннями ви не рахуетесь. Чи так це?
14. Почувши будь-де в кулуарах висловлювання явно помилкової точки зору з добре відомого вам питання, чи віддасте ви перевагу мовчанню і не вступите в суперечку?
15. Чи викликає у вас неприємне почуття будь-яке прохання допомогти розібратися в тому чи іншому службовому питанні або навчальній темі?
16. Вам краще викласти свою точку зору (міркування, оцінку) в письмовій формі, ніж в усній?

Інтерпретація результатів:

Слід дати відповіді й підрахувати суму набраних балів. За кожне “так” – 2 бали, “іноді” – 1 бал, “ні” – 0. За класифікатором визначте, до якої категорії людей ви належите.

30-32 бали – ви явно некоммунікбельні;

25-29 балів – ви замкнені, мовчазні, віддаєте перевагу самотності;

19-24 бали – ви певною мірою коммунікбельні й у незнайомих обставинах відчуваєте себе цілком упевнено;

14-18 балів – нормальна коммунікбельність;

9-13 балів – ви досить коммунікбельні (іноді навіть занадто);

4-8 балів – коммунікбельність ваша дуже висока; скрізь відчуваєте себе прекрасно; беретесь за будь-яку справу, хоча далеко не завжди можете її довести до кінця;

3 бали – ваша коммунікбельність має хворобливий характер; ви балакучі, багатослівні, втручаєтесь у справи, в яких зовсім не компетентні, запальні й образливі.

Висновок: _____

Контрольний блок

1. У чому різниця між професіональним та непрофесіональним спілкуванням?
2. В чому суть функцій педагогічного спілкування?
3. Яка роль кожного з етапів педагогічного спілкування для встановлення ефективної взаємодії вчителя з учнями у навчально-виховному процесі?
4. Що повинен робити вчитель, щоб не допускати виникнення бар'єрів у спілкуванні?
5. Що визначає стиль спілкування вчителя з учнями?
6. Що, на Ваш погляд, породжує непродуктивні стилі спілкування вчителя з учнями під час уроків природничого циклу?
7. Чим відрізняється педагогічне спілкування від спілкування вчителя з людьми поза професійною діяльністю?

Лабораторне заняття №4

Тема: Внутрішня та зовнішня техніка вчителя природничих дисциплін.

Мета: поглиблення знань про роль педагогічного іміджу у професійній діяльності вчителя, техніку створення образу вчителя, розвиток умінь конструювання педагогічного образу за допомогою невербальних засобів, формування потреби в удосконаленні вмінь створення власного виразного образу, розглянути сутність саморегуляції та її роль у професійній діяльності вчителя, оволодіти засобами психологічного настроювання студента на наступну діяльність.

Теоретичний блок

Важливим елементом педагогічної техніки вчителя є здатність володіти собою, керувати своїм самопочуттям, тобто внутрішня техніка.

Досягти оптимального внутрішнього стану в педагогічній роботі важко, бо вона є емоційно напруженою і, як писав В.О.Сухомлинський, “це робота серця і нервів”. [31]Важливими якостями, які дадуть змогу впевнено, без зайвого емоційного напруження здійснювати свою професійну діяльність, на думку сучасних педагогів, є:

- педагогічний оптимізм;
- впевненість в собі як у вчителіві, відсутність страху перед дітьми;
- уміння володіти собою, відсутність емоційного напруження;

- наявність вольових якостей (цілеспрямованість, самовладнання, рішучість).
[29]

Загалом усі ці якості характеризують психологічну стійкість у професійній діяльності.

Здатність керувати собою свідчить про сформованість багаторівневої системи саморегуляції особистості. На формування психологічної саморегуляції впливають, насамперед, характеристики нервової діяльності, особистісні якості та система виховання. Проблема психологічної саморегуляції у професійній діяльності вчителя найчастіше розглядається у контексті керування педагогом внутрішнім самопочуттям, психологічним налаштуванням на майбутню діяльність. У зв'язку з цим, під *саморегуляцією* розуміють створення вчителем потрібних або бажаних станів, тобто таких, які забезпечують ефективність його дій

Педагогічна наука пропонує ряд способів, шляхів досягнення емоційної саморегуляції, які допоможуть майбутнім педагогам у їхньому професійному становленні, а саме:

- 1.Звернення до власного почуття обов'язку у зв'язку з усвідомленням соціальної ролі професії, ціннісними установками.
2. Метод фізичних дій.
- 3.Самонавіювання на фоні загального м'язового розслаблення і психічного спокою
4. Розрядка в діяльності.
5. Емоційне налаштування на урок.

Елементами зовнішньої техніки вчителя є *вербальні* (мовні) та *невербальні* (міміка, пантоміміка) засоби. Невербальні засоби спілкування – це взаємне розміщення співрозмовників, відстань між ними, поза, міміка, жести, напрямок погляду та його зміни. У педагогічній діяльності знання особливостей зовнішнього вияву емоційних станів, відображених у міміці й пантоміміці, важливе як для правильного розуміння внутрішнього світу школярів, так і для розвитку вміння вчителем адекватно передавати своє ставлення.

Загалом невербальні способи вираження свого “Я” бувають:

- 1) *успадковані* (зріст, комплекція, розріз очей);
- 2) *сформовані* (зачіска, хода, міміка, одяг).[4]

Невербальна комунікація – це складний процес взаємодії людей, в якому беруть участь не лише слова, а й інтонація, жести, рухи всього тіла. Для того, щоб зрозуміти комплексне значення “мови тіла”, варто розглянути її основні складові: пантоміміку, міміку, візуальний контакт та міжособистісний простір.

Пантоміміка – це виражальні рухи всього тіла або окремої його частини.

Міміка – це виражальні рухи м'язів обличчя.[27]

Міміка разом з жестами підвищують емоційну значущість інформації, сприяють кращому її засвоєнню.

Візуальний контакт (контакт очей) – це погляд співрозмовників, фіксований один на одному, що означає зацікавленість партнером і зосередженість на тому, що він говорить.

Тактильна комунікація (дотики) теж відіграє значну роль у житті людини, але необхідно враховувати, що її значення змінюється з віком.

Міжособистісний простір – відстань між тими, хто спілкується, та просторова організація спілкування (розміщення співрозмовників) – теж є ознаками взаємодії.

Практичний блок

Завдання 1

Тест «Визначте рівень власної емоційної стабільності за системою запитань Айзенка»

Відповідаючи на запитання, підрахуйте кількість позитивних відповідей. За кожен позитивну відповідь нарахуйте собі 1 бал.

1. Чи часто ви відчуваєте потребу мати друзів, які вас розуміють, можуть підбадьорити, втішити?
2. Ви вважаєте, що вам важко відповідати “ні”?
3. Чи часто у вас бувають спади та піднесення настрою?
4. Чи часто ви відчуваєте себе нещасним(ою) без достатніх на те причин?
5. Чи виникає у вас почуття ніяковості й хвилювання, коли ви хочете розпочати розмову із симпатичним(ою) незнайомцем(кою)?
6. Чи часто ви тривожитесь з приводу того, що зробили або сказали щось таке, чого не слід було робити або говорити?
7. Чи легко вас образити?
8. Чи правильно, що ви іноді сповнені енергії так, що все горить в руках, а іноді зовсім мляві?
9. Чи часто ви мрієте?
10. Чи часто вас непокоїть почуття вини?
11. Чи вважаєте ви себе людиною збудливою і чутливою?
12. Чи часто, виконавши якусь важливу справу, ви відчуваєте, що могли б виконати її краще?
13. Чи буває, що вам не спиться через те, що різні думки лізуть у голову?
14. Чи буває у вас серцебиття?
15. Чи бувають у вас напади тремтіння?
16. Чи хвилюєтесь ви з приводу якихось неприємних подій, які могли б відбутися?
17. Чи часто вам сняться кошмари?
18. Чи турбує вас який-небудь біль?
19. Чи можете ви назвати себе нервовою людиною?
20. Чи легко ви ображаєтесь, коли люди вказують на ваші помилки в роботі або на ваші особисті недоліки?
21. Чи непокоїть вас почуття, що ви чимось гірші за інших?
22. Чи дбаєте ви про своє здоров'я?

Завдання 4 «Чорне? Біле?»

На чистому аркуші паперу зліва в колонку напишіть приблизно 10 негативних аспектів вашої життєвої ситуації, які будуть мати небажані наслідки для Вас. Після цього справа, навпроти кожного аспекту, записуємо теж 10 позицій, в яких відмічено позитивні сторони існуючої ситуації.

Крім цього, можна уявити себе в кінці життя і подивитись на теперішні проблеми з висоти прожитих років; або порівняти власні проблеми зі світовими, планетарними.

Завдання 5 «Самопрезентація»

Змодельювати ситуацію першого знайомства з класом: зайти в клас, привітатися, представитися, познайомитись з учнями, спробувати зацікавити дітей своїм предметом. Змодельювати різні варіанти початку уроку: 1) організований – вчитель задоволений; 2) неорганізований (шум, крики) – вчитель здивований; 3) вчителю потрібно повідомити, що уроку за розкладом не буде, бо захворів один з педагогів, а натомість буде його урок.

Завдання 6 «Розмовляючі» руки

Виразити руками різні стани, почуття, які називає ведучий (викладач): “Спокійний. Веселий. Замріяний. Стурбований. Нервує. Напружено думає. Здивований. В очікуванні задоволення. Береться до якоїсь справи” (вправу виконують усі разом).

Завдання 7 «Педагогічний Крокодил»

Група ділиться на 2-3 команди. Завдання кожної команди показати педагогічну ситуацію на уроці біології чи хімії. Інші команди відгадують, що саме відбувається.

Завдання 8 «Мовчазне коло»

Усі сидять колом. Ведучий задає запитання сусіду справа, користуючись при цьому лише руками. Наступний учасник відповідає теж лише з допомогою рухів рук. Після цього сам задає запитання гравцеві справа. Гра продовжується до тих пір, поки коло не замкнеться.

Завдання 9 «Відчуття»

Студенти отримують картки з мімічними виразами обличчя, назви яких (байдужість, ворожість, радість, сильна злість, сум, сором'язлива радість, погане самопочуття, злість, бурхлива радість, глибока печаль, скептичність, страждання) написано на окремих картках. Необхідно розшифрувати закодовані художником різноманітні емоційні стани, дібравши до кожного малюнка відповідну емоцію.

Завдання 10 «На уроці біології»

З допомогою міміки й пантоміміки потрібно зобразити те, що написано нижче. Інші учасники повинні здогадатися, що саме Ви демонструєте.

Можливі варіанти педагогічних ситуацій:

Ви пишете на дошці. Учні повинні писати разом з Вами в зошитах. Раптом Ви чуєте якийсь шум. Повертаєтесь до класу, виражаючи:

- *подив* (Що сталося?);
- *вимогу* (Досить, час вгамуватися!);

- *очікування* (Я чекаю тиші);
- *страждання* (Як можна шуміти, коли у нас така важлива справа?).

Контрольна робота. Ви за столом. Бачите, як учень намагається скористатися шпаргалкою. Ваші погляди зустрічаються. Ви дивитесь:

- *з докором*;
- *з великим здивуванням*;
- *з гнівом*;
- *в очікуванні подальших дій*;
- *з іронічним співчуттям*.

Учень біля дошки. Виконав завдання. Ваша реакція:

- *радісна* (Молодець!);
- *приємне здивування такому чудовому результату*;
- *здивування* (Ти впевнений, що все виконав правильно?);
- *засудження*;
- *спокійна* (Все правильно).

Йде самостійна робота. Ви проходите між рядами. Спостерігаєте, як працюють учні. Вони добре працюють.

Ви проходите між рядами. Один з учнів працює краще, ніж завжди. Відзначте, щоб він це бачив.

Завдання 11 «Хто завжас?»

Продемонструйте жести, які можуть відволікати, дратувати, виражати непевненість, недовіру, напруженість, нервовість, самоконтроль.

Завдання 12 «Жива картина»

Не користуючись вербальним мовленням, покажіть, як розмовляють: дві подружки через вікно; однокласники через скляні двері, де проходить екзамен, а один з учнів погано підготовлений. Покажіть, як ходить дитина, яка щойно навчилася ходити; учень, який не хоче відповідати біля дошки; старенький дідок.

Завдання 13 «Я так думаю»

Всі учасники утворюють пари. За допомогою невербальних засобів необхідно виразити своє ставлення до партнера (доброзичливість, байдужість, неприязнь); виявити свій емоційний стан (радість, гнів, пригніченість, обурення).

Завдання 14 «Вгадай що...»

У парі з партнером розіграти ситуації: під час відповіді учня у клас заглядає вчитель, якому необхідно терміново повідомити деяку інформацію своєму колезі, не перериваючи уроку і не заходячи в клас. З допомогою міміки і жестів показати:

- прохання вийти в коридор на хвилинку;
- свою готовність почекати в учительській;
- вимогу директора зайти до нього після уроку;
- бажання батьків учнів переговорити з ним.

Завдання 15 «Що у мене на думці?» (Див. додаток 2)

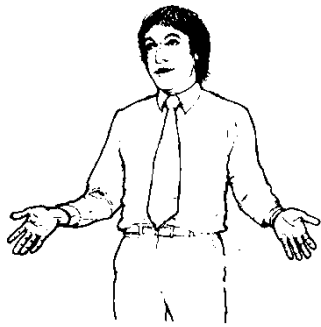


Рис.1



Рис.2



Рис.3



Рис.4



Рис.5



Рис.6



Рис.7

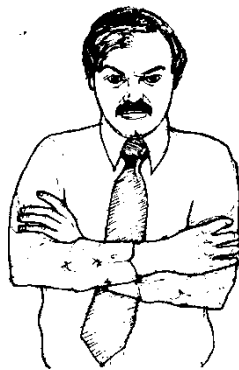


Рис.8



Рис.9



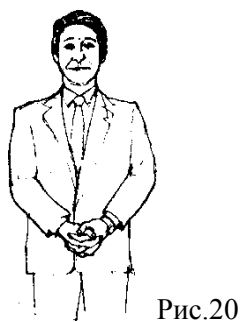
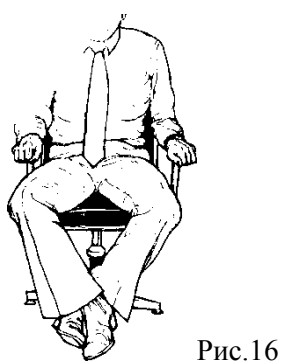
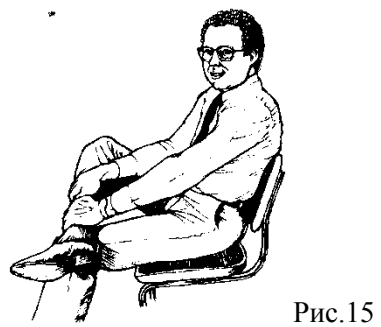
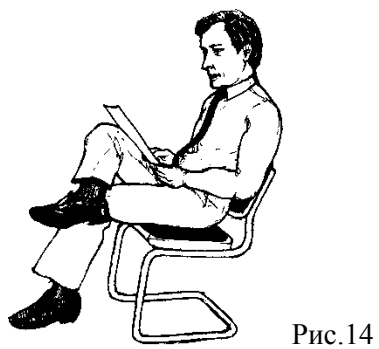
Рис.10



Рис.11



Рис.12



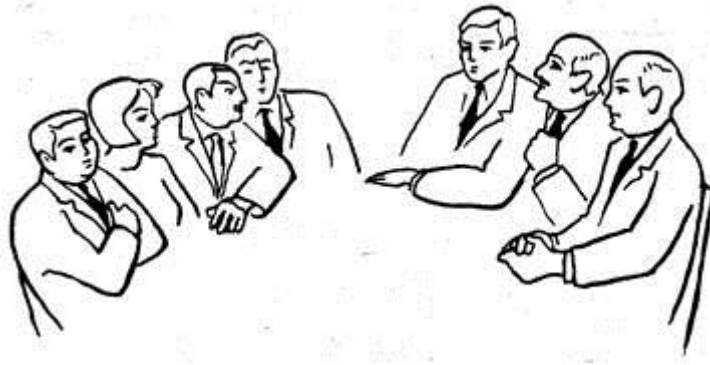


Рис.24

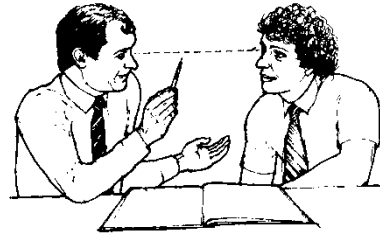
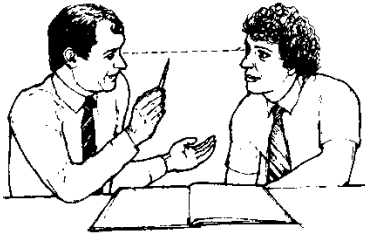
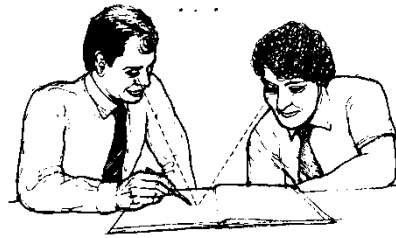
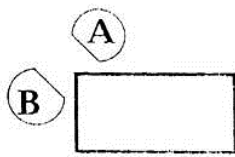
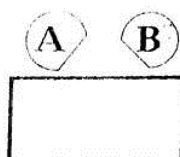


Рис.25

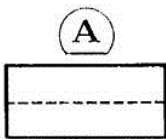
Рис.26



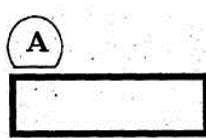
а)



б)



в)



г)

Рис.27

Контрольний блок

1. Дайте визначення педагогічної техніки та її основних компонентів.
2. Розкрийте значення внутрішньої техніки в роботі вчителя.
3. Який зв'язок між емоційним та фізичним станом людини лежить в основі методу фізичних дій?
4. Охарактеризуйте основні напрямки емоційного налаштування вчителя перед уроком.

5. Які з методів опанування навичками внутрішньої техніки Ви маєте на меті опанувати?.
6. Назвіть елементи зовнішньої техніки вчителя.
7. Обґрунтуйте значення невербальної комунікації в діяльності вчителя природничих дисциплін.
8. Які складові невербального спілкування Ви знаєте?
9. Визначте основні риси негативних жестів.
10. Що таке “візуальний контакт” та яка його роль у діяльності вчителя?
11. Розкрийте суть поняття “тактильна комунікація” та особливості її застосування з учнями різного віку.

Лабораторне заняття №5

Тема: Педагогічний вплив вчителя.

Мета: уточнити поняття «педагогічний вплив», допомогти студенту оволодіти знаннями, способами навчальних дій, сприяти розвитку пізнавальної активності особистості, досягнення більш високого рівня самостійності, ініціативи здатності до творчого мислення.

Теоретичний блок

Педагогічний вплив – важлива рушійна сила досягнення освітніх цілей. Це поняття характеризує зв'язок між учасниками педагогічного процесу – вчителем і учнем.

Педагогу необхідно намагатися організовувати свій вплив так, щоб він сприймався як вчасна і ненав'язлива підтримка, викликав довіру учня. Кінцеве призначення, мета педагогічного впливу комплексна. З одного боку, вона полягає в тому, щоб допомогти учневі оволодіти знаннями, способами навчальних дій, сприяти розвитку пізнавальної активності особистості. А з іншого – передбачає досягнення більш високого рівня самостійності, ініціативи, здатності до творчого мислення.

Прийоми педагогічного впливу – це способи організації певної педагогічної ситуації, у якій на основі відповідних закономірностей у школярів виникають нові думки і почуття, які стимулюють їх до позитивних вчинків, до подолання своїх недоліків.[21]

Існує дві групи прийомів педагогічного впливу.

1. *Створюючі* прийоми коригують поведінку учнів на основі виникнення позитивних почуттів: радості, вдячності, поваги, довіри до вчителя, віри у власні сили. Вони сприяють розвитку нових позитивних якостей. До створюючих прийомів належать:

- переконування,
- навіювання,
- заохочення,
- доброта,
- увага,

- прохання,
- організація успіху у навчанні,
- залучення у цікаву діяльність.

2. *Гальмівні* прийоми сприяють подоланню негативних якостей, вчинків. Вони викликають переважно негативні почуття: сором, незручність, розчарування, засмучення, жаль, каяття. До цієї групи прийомів належать:

- паралельна педагогічна дія (вплив на вихованця через колектив),
- наказ,
- ласкавий докір,
- удавана байдужість,
- натяк,
- іронія,
- обурення,
- засудження,
- покарання,
- попередження.

Крім цього, існує прийом “вибух”, коли в результаті несподіваних, неочікуваних дій педагога в учнів виникає гама нових думок і почуттів. Цей прийом не належить до жодної групи, але може виступати як створюючим, так і гальмівним способом педагогічного впливу.

Педагогічна вимога – це постановка учневі в процесі виховання соціально-культурної норми ставлення і поведінки.

Види вимог за типом ставлення вчителя до учнів:

1. позитивне ставлення – вимога-прохання, вимога довірою, вимога схвалення;
2. байдуже ставлення – вимога-порада, натяк, умовна вимога, в ігровому оформленні;
3. негативне ставлення – вимога-засудження, вимога з вираженням недовіри, вимога-застереження.

Види вимог за засобами, які використовує вчитель:

1. вербальні – поділяються на:
 - безпосередні (прохання, порада, рекомендація, ділове розпорядження, наказ);
 - опосередковані (розповідь, аналогія, запитання, здивування, натяк);
2. невербальні – доповнюють, підсилюють дію слів (пауза, міміка, пластика).

Практичний блок

Завдання 1

Прочитайте ситуації. Які прийоми педагогічного впливу в них описано? До якої групи прийомів педагогічного впливу вони належать: до створюючих чи до гальмівних?

1. Вчителька географії розпочала урок. Раптом рипнули двері, і через поріг по-жаб'ячому стрибнув учень. Клас завмер, передчуваючи скандал.

Але минула хвилина, вчителька зачекала, поки бешкетник сів на місце, і спокійно сказала:

- Продовжимо урок. Як я вже говорила...

2. “На перших порах вибирала легші запитання. За хорошу відповідь хвалила. Бувало, що хвалю за те, чого ще й близько немає. Скажу, наприклад: “Молодець, Сашко, ти намагаєшся розповідати своїми словами. Це дуже важливо”. Дивлюся, на наступному уроці він дійсно намагається розказувати своїми словами”.

3. Одного разу вчителька хімії зайшла до класу і помітила надзвичайну чистоту і порядок.

- Діти, хто ж це сьогодні так постарався? Хто сьогодні черговий?

- Романенко.

- От молодець Романенко! У такому чистому класі займатися одне задоволення!

4. Черговий Сашко жаліється класному керівнику:

- Мої вимоги клас не виконує. Я сказав розчистити доріжки, а вони зібралися на каток.

Вчитель іде в клас.

- Увага. Струнко! У вашому розпорядженні 25 хвилин. Негайно прибрати доріжки. Черговому прийняти роботу о 15 год. 35 хв.

5. У вихідний день діти з вчителькою біології поїхали до лісу. Коли сіли поїсти, усі почали ділитися, пропонувати один одному хліб, огірки, помідори. Тільки Олег від усього відмовлявся, не їв. Пізніше діти розбрелися у різні боки, а цей хлопчик підійшов до вчительки, дістав із сумки великий шматок пирога, шоколад і сказав впівголоса:

- Їжте, будь-ласка, Ольго Петрівно!

Вчителька пильно подивилася на нього і відмовилася. Олег трохи знітився, відійшов убік і почав їсти сам.

Увечері по дорозі додому діти знову захотіли їсти. Ольга Петрівна дістала батон, нарізала його і роздала усім. Діти почали відмовлятися:

- Ми не хочемо, їжте самі.

- Ні, у товаришів під час походу все повинно бути спільним. Що ж ви хочете, щоб я пішла в куток вагону і наїлася одна?

6. Вчителька географії захворіла. Прийшов математик. Викликав учня до дошки довести теорему. А той вирішив пожартувати:

- Найбільша річка Східно-Європейської рівнини – Волга. На Волзі стоять такі великі міста як Саратов, Іваново...

Клас завмер в очікуванні, а хлопчик розсміявся:

- За розкладом географія – по географії й відповідаю.

Вчитель спокійно зауважив:

- Географію знаєш погано. Не на Волзі Іваново. Там річка Талка... А тепер спробуй довести теорему. Може, це у тебе вийде краще.

7. Максим постійно запізнювався на уроки. Коли у черговий раз запізнився на 15 хвилин на перший урок біології, вчитель зробив вигляд, що

не помітив цього, продовжуючи пояснення. Після закінчення пояснення дозволив хлопчику сісти на місце, не зробивши ніякого зауваження. Це означало, що за запізнення потрібно відчитатися після уроку. Коли Максим прийшов до вчителя, той зробив вигляд, що нічого не сталося, запитав, які оцінки отримав, що збирається робити після уроків, і, нарешті, попросив хлопчика допомогти донести додому неперевірені зошити. Ваня відразу погодився. Коли дійшли до дому вчителя, Ігор Стефанович подякував і стурбовано сказав, що завтра йому доведеться нести в школу крім цих зошитів, ще й інші. Хлопчик з готовністю запропонував свою допомогу, сказав, що кожного дня може приносити і відносити зошити. Ігор Стефанович висловив сумнів: “Мені потрібно виходити з дому рано, а якщо я буду тебе чекати, то можу запізнитися. Але, якщо хочеш, я буду чекати тебе до 7.30”. Наступного дня Максим о 7.15. прийшов до вчителя.

8. Бажаючи зацікавити учнів своїм предметом, добитися кращої дисципліни, вчителька біології принесла на урок яскраві малюнки і таблиці, що стосувалися нового матеріалу. Учні дійсно з цікавістю розглядали наочні посібники, але коли потрібно було працювати, у класі здіймався шум, продовжувалися розмови. Це обурило вчительку. Швидко склавши книги, картини, вона ображено сказала:

- Бачу, що вас нічим неможливо зайняти. На вас нічого не діє! Скільки вчитель не старається, вас це зовсім не хвилює. Коли йшла до вас у клас, думала: “От який цікавий урок у нас сьогодні буде, діти будуть задоволені”. Скільки часу я витратила, щоб підібрати ці картини, хотіла, щоб ви краще засвоїли новий матеріал. А тепер бачу, що робила це даремно. Ви не цінуйте працю інших.

9. Дівчинка бігла по коридору, проїхала по натертій паркетній підлозі, сильно подряпавши її. Чергова сказала про це Антону Семеновичу. Ученицю викликала до нього у кабінет. Дівчинка зайшла ні жива, ні мертва. Антон Семенович глянув на неї і сказав: “Іди”.

Учениця з полегшенням зітхнула. Минулося.

Через два тижні, коли вона разом з іншими дівчатками працювала на клумбі, веселилася, сміялася, підійшов Макаренко і покликав її до себе.

- Ну ось, тепер два тижні будеш прибирати. Даю тобі такий наряд...

- За що?

- А, пам’ятаєш, два тижні тому ти зіпсувала підлогу. Але тоді на тобі лица не було. Хіба я міг тебе наказувати? А тепер ти весела, смієшся...

Завдання 2

Проаналізуйте запропоновані ситуації. До кожної з них сформулюйте ключові операції педагогічного впливу: “Я-повідомлення”, “Ти-повідомлення” та “безумовність норми”.

1. Учень позичив у Вас книгу, а через деякий час повернув її брудною і розірваною.

2. Завжди спокійний і врівноважений учень нагрубив вчителю.

3. Учень систематично запізнюється на перший урок, який веде один і той самий вчитель.

4. Ви домовились зі своїм класом піти на екскурсію, але прийшло лише дві дівчинки.

5. Учень вкотре “забув” зошит із домашнім завданням.

6. Учениця систематично ігнорує одного з вчителів: не приходять на його уроки, а якщо приходять, то не готова до уроку, відмовляється відповідати.

7. Учениця жаліється вчительці на однокласницю, яка у неї списує.

Завдання 3

Визначте, які педагогічні вимоги (безпосередні чи опосередковані) змальовано у даних ситуаціях.

1. Учитель помітив, що учень чомусь не вітається з ним на вулиці. Під час наступної зустрічі вчитель вітається з учнем першим. “Доброго дня, Петре!” – підкреслено ввічливо й доброзичливо говорить він, затримуючись, і йде далі. Відтоді учень завжди вітається з учителем.

2. У вазі було чотири яблука: мамі, батькові, Сашкові та його молодшій сестрі Ользі. Одне з них було найбільшим і справляло на Сашка гіпнотичний вплив. Ольга теж зуміла оцінити вартість яблука і позирала на нього.

Помітивши це, батько розважливо, ні до кого не звертаючись, промовив:

- Хороші люди, звичайно, собі беруть менше, а іншим дають більше.

- А погані, – сказала мати, – ті завжди намагаються взяти собі побільше, а до інших їм немає діла.

- Зате таких ніхто не любить, – зітхнув тато.

Коли обід було закінчено, Сашко рішуче взяв з ваз найбільше яблуко і поклав його перед мамою.

- Це тобі.

Ольга найбільше з тих, що лишилися, поклала перед батьком:

- А це тобі.

Тепер у вазі залишилося два яблука, але одне з них знову було більше.

Сашко з поспіхом узяв менше собі. Відкусив, посміхнувся і сказав:

- А воно смачне!

3. Учениця чи то забула зняти, чи то навмисне сидить на уроці в якійсь ультратрамодній хустці. Вчителька не вимагає зняти хустку, а лише говорить: “Ой, як красиво!” і називає прізвище учениці. Дівчина червоніє, швидко розв’язує хустку і ховає її під парту.

4. На контрольній роботі з біології вчитель відібрав шпаргалку. Учень вирішує зовсім не писати роботи. Сховав зошит і сидить, склавши руки. Його сусід заявляє: “А Баландюк нічого не робить!” – “Як це нічого не робить? Він думає. Хіба можна розв’язати задачу, не подумавши?” Учень виймає зошит і береться за роботу.

5. Дев’ятикласник Андрій порушував дисципліну в такий спосіб. Він непомітно залазив під парту і звідти смішив своїх товаришів. Учителі робили йому зауваження, він дотепно виправдовувався, і в класі було ще більше

сміху. Тоді один із педагогів, зайшовши до класу, відразу запитав Андрія: “Ти де сьогодні думаєш сидіти: за партою чи під партою? Якщо під партою, то лізь, брате, зараз. Не соромся. Я скажу черговому, щоб він і на перервах дозволив тобі там сидіти. Сиди там скільки хочеш”. Під парту учень більше не лазив.

Завдання 4

Уявіть себе на місці вчителя. Яку вимогу (безпосередню чи опосередковану), на Ваш погляд, варто застосувати в кожній із ситуацій?

1. Відразу після уроків Вам необхідно мобілізувати клас на прибирання пришкольньої території.

2. Переконайте учнів у необхідності носити змінне взуття.

3. Учень відмовляється займатися хімією і біологією, мотивуючи це тим, що обрав для свого майбутнього технічну спеціальність і дані предмети йому “не потрібні”.

4. Відпросіться в директора у відпустку в розпал навчального року.

5. Двоє учнів за останньою партою тихо, але зосереджено займаються сторонньою справою (наприклад, грають в шахи, розгадують кросворд і т.п.).

6. На Ваше зауваження, зроблене в коректній формі, учениця відповіла грубо.

Контрольний блок

1. Що таке педагогічний вплив?
2. У чому ви бачите роль педагогічного впливу у професійній діяльності вчителя?
3. Як ви розумієте поняття прийомів педагогічного впливу?
4. У яких ситуаціях вчителю слід скористатися створюючими прийомами педагогічного впливу, а в яких – гальмівними?
5. Навіщо вчителю потрібно володіти прийомами та ключовими операціями педагогічного впливу?
6. Що таке педагогічна вимога?

Лабораторне заняття №6

Тема: Майстерність педагога у розв’язанні педагогічних конфліктів.

Мета: актуалізація знань про прийоми та методи вирішення конфлікту відпрацьовування практичних навичок та умінь розв’язання конфліктних ситуацій; ознайомити студентів із культурою поведінки педагога на уроках природничого циклу, створити атмосферу довіри та розкнутості.

Теоретичний блок

Конфлікт – це зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості окремого індивіда, у міжособистісних

відносинах або взаємодіях індивідів чи груп людей, пов'язане з гострими негативними емоційними переживаннями.[28]

Зважаючи на специфіку педагогічної діяльності, виділяють типові конфліктогенні ситуації в школі:

- 1) встановлення першого контакту з класом;
- 2) ситуації та конфлікти з учнями початкових класів:
 - недостатня саморегуляція дітьми своїх емоцій, невірноваженість нервової системи;
 - труднощі адаптації дітей до школи;
 - нерозуміння дорослими дитячої психіки (дитина хоче гратися з вчителем, допомогти йому і т.п.);
- 3) перехід учнів у середню школу (контакт з різними вчителями);
- 4) ситуації й конфлікти з підлітками:
 - небажання вчителя визнавати зміну вікового статусу учня і його прагнення самовиразитися;
 - “важкі”, невстигаючі діти;
 - пустощі від надлишку невитраченої енергії;
 - чутливість учнів до власного зовнішнього вигляду та його оцінок іншими;
 - діти з неблагополучних сімей;
- 5) особливості конфліктів з учнями старших класів:
 - прагнення до особистої неповторності та оригінальності;
 - ставлення до них, як до підлітків;
 - образа їхньої гідності викликає захисну реакцію.

Відповідно виділяють п'ять стратегій педагогічної взаємодії у конфліктах та конфліктних ситуаціях. [27]

1. Уникнення конфлікту. В такому випадку людина намагається не зважати на конфліктну ситуацію, відсунути пов'язану з нею проблему якомога далі, сподіваючись, що все владнається само по собі. Але така поведінка не знімає суперечностей, які з часом можуть загостритися. Уникати конфлікту можна, коли: проблема не дуже важлива; учитель розуміє слушність позиції іншої людини; немає достатньої інформації для розв'язання проблеми; напруженість дуже велика і потрібно зняти негативні емоції.

2. Конфронтація (суперництво) у конфлікті. Це активний, майже агресивний наступ, коли людина, прагнучи задовольнити власні інтереси, не зважає на інших. Така поведінка може використовуватися, коли: педагог впевнений, що правий і поліпшить ситуацію; обмеження дій одного з учнів сприятиме захисту іншого учня чи групи; у критичній ситуації, що потребує миттєвого реагування; треба прийняти нестандартне рішення.

3. Стратегія пристосування. У цьому випадку людина прагне взаємодіяти з іншою людиною, не відстоюючи своїх інтересів. Корисна, коли: учителя не дуже хвилює результат; він прагне зберегти добрі стосунки з іншою людиною; впевнений, що інша людина має більшу рацію, або що для неї дуже важливий відповідний результат.

4. *Компромiс*. Це схильність не загострювати конфліктну ситуацію і частково поступатися своїми інтересами у конфлікті. Така стратегія є ефективною, коли: педагог прагне швидше розв'язати проблему; інші підходи до проблеми виявилися неефективними; потрібно зберегти стосунки.

5. *Спiвробiтництво*. Це пошук взаємовигідних результатів і шляхів їх досягнення. Вчителю потрібно не лише самому прагнути до взаємодії, але й вчити цьому учнів, створювати умови для подолання їхнього невміння чи небажання взаємодіяти. Дана стратегія використовується, коли: розв'язання проблеми є справою дуже важливою для обох сторін; є необхідність встановити тривалі хороші стосунки; педагог має досить часу для розв'язання проблеми; обидві сторони прагнуть досягти найкращого результату; особи мають однакові владу, сили і можливості, і тому можуть разом шукати шляхи розв'язання проблеми.

Практичний блок

Завдання 1

Тест «Чи конфліктна ви особистість?»[11]

На кожне запитання вибирайте одну відповідь.

1. У громадському транспорті розгорілася суперечка. Що ви робите?
 - а) не втручаюся;
 - б) можу втрутитися, зайнявши позицію потерпілого;
 - в) завжди втручаюся.
2. На зборах і конференціях ви критикуєте керівництво за помилки?
 - а) ні;
 - б) в залежності від особистого ставлення до нього;
 - в) завжди.
3. Ваш керівник пропонує свій план роботи, який здається вам невдалим. Чи запропонуєте ви власний план?
 - а) якщо інші вас підтримають, то так;
 - б) звичайно;
 - в) ні.
4. Чи любите ви сперечатися зі своїми колегами, друзями?
 - а) тільки з тими, хто не ображається;
 - б) так, але лише з принципових питань;
 - в) так, зі всіма і з будь-якого приводу.
5. Хтось намагається стати перед вами в черзі за стипендією чи зарплатою.
 - а) вважаючи, що ви не гірші за нього, ви намагаєтеся обійти чергу;
 - б) обурюєтеся, але про себе;
 - в) відкрито висловлюєте своє обурення.
6. Уявіть собі, що розглядається раціоналізаторська пропозиція вашого колеги, в якому є смілива ідея, але присутні й помилки. Ви знаєте, що ваша думка буде вирішальною. Ваші дії?
 - а) висловитесь про плюси і мінуси цієї пропозиції;

- б) скажете про плюси цієї пропозиції і порадите дати можливість випробувати ідею;
- в) будете лише критикувати.
7. Уявіть: свекруха (або теща) постійно говорить вам про необхідність заощаджувати, про вашу марнотратність, а сама раз за разом купує дорогі речі. Вона хоче знати вашу думку про свою останню покупку. Що ви їй скажете?
- а) що схвалюєте покупку;
- б) що ця річ зроблена без смаку;
- в) посваритеся з нею через покупку.
8. Ви зустріли підлітків, які вживають нецензурні слова і палять. Як ви відреагуєте?
- а) не будете втручатися;
- б) зробите їм зауваження;
- в) якщо це відбуватиметься у громадському місці, то відчитаєте їх.
9. У ресторані чи магазині ви помітили, що вас обраховують. Що ви зробите?
- а) не дасте офіціанту чайових, а у продавця будете вимагати здачу, навіть дрібну;
- б) попросите, щоб він ще раз порахував;
- в) влаштуєте скандал.
10. Ви в будинку відпочинку. Адміністрація займається сторонніми справами, не виконуючи своїх функціональних обов'язків. Чи вас це обурює?
- а) так, але ви не висловлюєтесь;
- б) скаржитесь на них;
- в) випліскуєте своє невдоволення на молодший персонал.
11. Ви сперечаєтесь зі своїм молодшим братом чи сестрою-підлітком і переконуєтесь, що вони мають рацію. Чи признаєте ви свою помилку?
- а) – так;
- б) ні;
- в) який же у вас авторитет, якщо ви признаєтесь у своїй помилці?

Дешифратор:

За кожну відповідь “а” – 4 бали, “б” – 2 бали, “в” – 0 балів.

Ключ:

До 14 балів. Ви шукаєте привід для суперечок, більшість з яких просто дріб'язкові. Любите критикувати, лише коли вигідно вам. Подумайте, чи не приховується за вашою поведінкою комплекс неповноцінності?

15-29 балів. Про вас кажуть, що ви – конфліктна особистість. Ви наполегливо відстоюєте свою думку, не дивлячись на те, як це вплине на ваші особисті та службові стосунки.

30-44 бали. Ви тактовні, легко уникаєте конфліктних ситуацій, намагаєтесь бути приємним для оточуючих, але коли вони потребують допомоги, не завжди наважуєтесь її надати. Можливо, ви всього вимагаєте тільки від інших.

Висновок: _____

Завдання 2

Тест "Наскільки вам вдається володіти собою?"

Інструкція. Відповідаючи на питання, користуйтеся такими варіантами відповідей: "постійно" - 3 бали, "часто й значно" - 2 бали, "рідко і не дуже" - 1 бал, "ніколи" - 0 балів. Поставте знак "+" у відповідній клітинці таблиці 5.

Таблиця 5.

№п/п	Чинники які вас дратують	постійно	Часто і значно	Рідко і не дуже	ніколи
1	Зім'ята сторінка газети яку ви хочете прочитати				
2	Жінка похилого віку, вдягнута, як молода дівчина				
3	Коли співрозмовник стоїть до вас упритул				
4	Жінка, що курить на вулиці				
5	Коли якась людина кашляє у ваш бік				
6	Коли хтось гризе нігті				
7	Коли хтось недоречно сміється				
8	Коли хтось намагається вчити вас, що і як треба робити				
9	Коли кохана (коханий) постійно запізнюється				
10	Коли в кінотеатрі той, хто сидить попереду, постійно крутиться і коментує сюжет фільму.				
11	Коли вам намагаються переповісти сюжет цікавого роману, який ви тільки-но збиралися прочитати				
12	Коли вам дарують непотріб				
13	Голосні розмови у громадському транспорті				
14	Парфуми з різким запахом				
15	Людина, яка забагато жестикулює під час розмови				
16	Колега, який часто і недоречно використовує іноземні слова				

Опрацювання результатів. Підсумуйте кількість балів, яку ви набрали:

- 50 балів. Вас не можна назвати терплячою і спокійною людиною, адже вас дратує все, навіть дрібниці. Ви запальні, легко втрачаєте самовладання. А це ще більше розхитує вашу нервову систему. Від вашої надмірної прискіпливості страждає оточення, а найбільше - ваші близькі, бо

саме вони мають терпіти ваші образи і скарги на недосконалість світу й людей. Вони слугують своєрідним "громовідводом" для вашого роздратування. Своєю надмірною вимогливістю ви створюєте їм багато нових проблем і труднощів у повсякденному житті;

- 12-49 балів. Ви - більш-менш урівноважена людина. Вас дратують лише найнеприємніші речі, але з повсякденних дрібних прикрощів ви не робите драми. До неприємностей ви ставитеся спокійно або не помічаєте їх і досить легко забуваєте;

- 11 і менше. Вам або все набридло, і ви байдуже ставитеся до інших людей і їхніх учинків (аби не зачіпали вас), або ви тверезо дивитеся на життя, не ставите завищених вимог до оточення, можете спокійно сприймати недосконалість людей чи їхні незначні вади. Ви - не та людина, яка легко втрачає рівновагу.

Висновок: _____

Завдання 3

Тест «Визначення типових способів реагування на конфліктні ситуації» [92]

За даною методикою американського психолога К.Томаса можна визначити свою здатність до конфронтації (суперництва), співробітництва, компромісів, уникнення конфліктів, пристосування у спільній діяльності.

Під кожним порядковим номером міститься два судження. Виберіть те з них, яке, на вашу думку, більше відповідає вашому способу дії у конфліктній ситуації. Відповідно букву «а» або «б» обведіть кружечком.

1. а. Інколи я даю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання складного питання.

б. Замість того, щоб обговорити те, в чому наші думки розходяться, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.

2. а. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б. Я намагаюся владнати конфлікт із врахуванням всіх інтересів іншої людини і моїх власних.

3. а. Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.

б. Інколи я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.

4. а. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б. Я намагаюся не зачепити почуття іншої людини.

5. а. Уладнуючи суперечливу ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.

б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути непотрібної напруженості.

б. а. Я прагну уникати напруженості для себе.

Б. Я прагну добитися свого.

7. а. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання для того, щоб з часом розв'язати його остаточно.
б. Я вважаю можливим чимось поступитися, щоб добитися іншого.
8. а. Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.
б. Я спочатку намагаюся визначити всі порушені інтереси і спірні питання.
9. а. Думаю, не завжди варто хвилюватися через якісь виявлені розбіжності.
б. Я докладаю зусилля, щоб добитися свого.
10. а. Я твердо прагну добитися свого.
б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. а. Перш за все я прагну ясно визначити, з чого складаються всі порушені інтереси і спірні питання.
б. Я намагаюся заспокоїти іншого і насамперед зберегти наші стосунки.
12. а. Часто я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечку.
б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені на зустріч.
13. а. Я пропоную середню позицію.
б. Я наполягаю, щоб все було зроблено по-моєму.
14. а. Я повідомляю іншому свою точку зору і запитую у нього про його погляди.
б. Я намагаюся показати іншому переваги і логіку моїх поглядів.
15. а. Я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти відносини.
б. Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.
16. а. Я намагаюся не зачепити почуття іншого.
б. Я, зазвичай, намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.
17. а. Зазвичай, я прагну добитися свого.
б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути непотрібної напруженості.
18. а. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму.
б. Я дам іншому можливість залишитися при своїй думці, якщо він піде мені назустріч.
19. а. Перш за все я спробую визначити те, з чого складаються всі порушені питання та інтереси.
б. Я намагаюся відкласти спірні питання для того, щоб з часом вирішити їх остаточно.
20. а. Я намагаюся перш за все подолати наші розбіжності у думках.
б. Я намагаюся знайти найкраще поєднання переваг і втрат для нас обох.
21. а. Ведучи переговори, намагаюся бути уважним до іншого.
б. Я завжди прагну до прямого обговорення проблеми.
22. а. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між мною та іншою людиною.
б. Я відстоюю свою позицію.
23. а. Як правило, я піклуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

б. Інколи я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24. а. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я намагаюся іти назустріч йому.

б. Я намагаюся переконати іншого піти на компроміс.

25. а. Я намагаюся переконати іншого у своїй правоті.

б. Ведучи розмову, я намагаюся бути уважним до аргументів іншого.

26. а. Я, зазвичай, пропоную середню позицію.

б. Я майже завжди прагну задовольнити інтереси кожного з нас.

27. а. Часто прагну уникнути суперечок.

б. Якщо це зробить іншу людину щасливою, я дам їй можливість настояти на своєму.

28. а. Зазвичай, я наполегливо прагну добитися свого.

б. Уладнуючи ситуацію, я, зазвичай, прагну знайти підтримку в іншого.

29. а. Я пропоную середню позицію.

б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через можливі розбіжності в думках.

30. а. Я намагаюся не зачепити почуття іншого.

б. Я завжди займаю таку позицію в суперечці, щоб ми разом змогли досягти успіху.

Бланк відповідей і ключ питальника

№ питань	СП	СР	КМ	УН	ПР
1.			б	а	
2.		б	а		
3.	а				б
4.			а	б	
5.		а		б	
6.	б			а	
7.				а	б
8.	а	б			
9.	б			а	
10.	а		б		
11.		а			б
12.		б		а	
13.	б		а		
14.	б	а			
15.				б	а
16.	б		а		
17.	а			б	
18.			а		б
19.		а			б
20.		а			б
21.		а			б
22.	б		а		
23.				б	а
24.			б		а
25.	а	б			
26.			а		б

27.			а		б
28.	а	б			
29.			б	а	
30.		б	а		

Обробка даних. Відповідно до ключа підрахуйте, скільки обведених вами букв – варіантів відповіді співпадає з тим, які дані у бланку відповідей, по кожному із п’яти способів реагування: суперництво (СП), співробітництво (СР), прагнення до компромісу (КМ), уникнення конфліктів (УН), пристосування до інших (ПР).

Висновок: _____

Завдання 4

Рольова гра «Педагогічна рада»

Ситуація для обговорення на “педагогічній раді”:[30]

Андрій Безпалько, учень 9-го класу, на уроки приходив, коли хотів. Відчиняв двері, наче в себе вдома, і, не питаючи ні в кого дозволу, сідав на своє місце. Сидів, точніше, напівлежав за останньою партою. Деяких вчителів ще так-сяк слухав, але на зауваження більшості не звертав ніякої уваги. Його хотіли виключити зі школи, але міськвно не дав дозволу. Сказали, що треба виховувати. На жаль, зрушень у поведінці Андрія не відбувалося. Ольга Семенівна, новий класний керівник, не захотіла миритися з його поведінкою. Коли Андрій з’явився серед уроку, вона стала перед ним і рішуче сказала:

- Серед уроку заходити до класу я вам не дозволю. Чекайте, коли він закінчиться.

Безпалько відповів, що він не в гості прийшов, а до себе в клас, потім він відсторонив рукою Ольгу Семенівну так, що вона ледве не впала, і спокійно пішов на своє місце.

- Ви – хуліган! – не стерпіла Ольга Семенівна.

- А з “хуліганами” легше, – вже похмуро кинув Безпалько. У школі учні, а не хулігани. Вчительці не завадило б знати про це.

Директор вирішив провести “педагогічну раду”. Запросити на неї Безпалька, його маму, актив класу.

Для проведення ділової гри необхідно визначити групу студентів, які інсценують педагогічну раду, і розподілити ролі.

Контрольний блок

1. Що таке педагогічний конфлікт?
2. Назвіть основні види конфліктів.
3. Чому виникають конфлікти у педагогічній діяльності вчителя?

4. Охарактеризуйте основні типи потенційних конфліктних ситуацій під час уроків біології.
5. Які негативні функції конфліктів Ви знаєте?
6. Чи може конфлікт відігравати позитивну роль у стосунках між людьми? Якщо так, то як саме?
7. Чи може педагог спеціально створювати конфлікти? Якщо так, то з якою метою?

Лабораторне заняття №7

Тема: Психолого-педагогічні вимоги до особистості педагога. Педагогічний такт.

Мета: Звернути увагу на моральні якості особистості педагога, розвивати творчі здібності формувати організаційні навички, вміння співвідносити власні інтереси з бажаннями інших людей, виховувати прагнення працювати в колективі.

Теоретичний блок

Усі особистісні якості педагога тісно взаємопов'язані і однаково важливі. Проте провідна роль належить світогляду і спрямованості особистості, мотивам, що визначають її поведінку і діяльність. Ідеться про соціально-моральну, професійно-педагогічну і пізнавальну спрямованість педагога.

Соціально-моральна спрямованість визначена ідейними переконаннями педагога, його соціальними потребами, моральними і ціннісними орієнтаціями, почуттям суспільного обов'язку і громадянської відповідальності.

Професійно-педагогічна спрямованість виявляється як інтерес до професії, педагогічне покликання, педагогічні нахили. Інтерес до професії вчителя відображається у позитивному емоційному ставленні до дітей та їхніх батьків, прагненні оволодіти педагогічними знаннями і вміннями.

Пізнавальна спрямованість передбачає прагнення усвідомлювати перспективи науки, володіти культурою науково-педагогічного мислення.

Педагогічний такт – це моральна поведінка вчителя, яка включає передбачення усіх об'єктивних наслідків вчинку, передбачення його сприймання вихованцями, вираз високої гуманності, чуйності, піклування про учнів, це найкращий спосіб встановлення доброзичливих стосунків з ними за будь-яких обставин. [32]

Щоб бути тактовним, вчитель повинен дотримуватись ряду вимог до своєї поведінки, зокрема:

- вміти оцінити ситуацію, коли вона вимагає тактовного втручання (якщо вчитель змушений поставити учня в незручне становище; ненароком зачепив самолюбство; учня треба виручати з незручного становища);

- добиватися максимуму інформації про причини суперечностей і враховувати її недостатність при розв'язанні складних випадків (наприклад, дитина почала гірше вчитися, бо у сім'ї хтось захворів);
- враховувати характер стосунків учня з батьками;
- враховувати індивідуальність учня, характер ситуації;
- вміти передбачити, як вплив на одного учня сприйме клас (якщо клас сприйме негативно, то виховного впливу не відбудеться). [32]

Педагогічний такт – не одиничні вчинки вчителя, а стиль поведінки. Він є результатом духовної зрілості вчителя, великої роботи над собою. Педагогічний такт передбачає наявність у педагога таких рис:

- гуманне ставлення до дітей;
- уважність і спостережливість, уміння бачити моральний бік своїх та чужих дій;
- уміння керувати собою та стримувати негативні емоції;
- витримка, самовладання і здатність навіть у гостро конфліктних ситуаціях приймати педагогічно доцільні рішення;
- уміння передбачати усі можливі наслідки своїх слів і вчинків;
- самокритичність і уміння виправити допущені помилки;
- творче мислення, сміливість у розв'язанні моральних проблем.

Практичний блок

Завдання 1

Психогеометричний тест "Характерні особливості особистості"
(за С. Диллінгер)

Інструкція. Виберіть із п'яти фігур (рис. 1) ту, стосовно якої ви можете сказати: "Це - я ". Спробуйте відчути свою форму! Якщо вам буде важко зробити це, то виберіть фігуру, яка першою привернула вашу увагу. Потім проранжуйте фігури, які залишилися поза вашою увагою, і запишіть їх назви під відповідними номерами. Остання фігура під номером 5 буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше.

Фігури

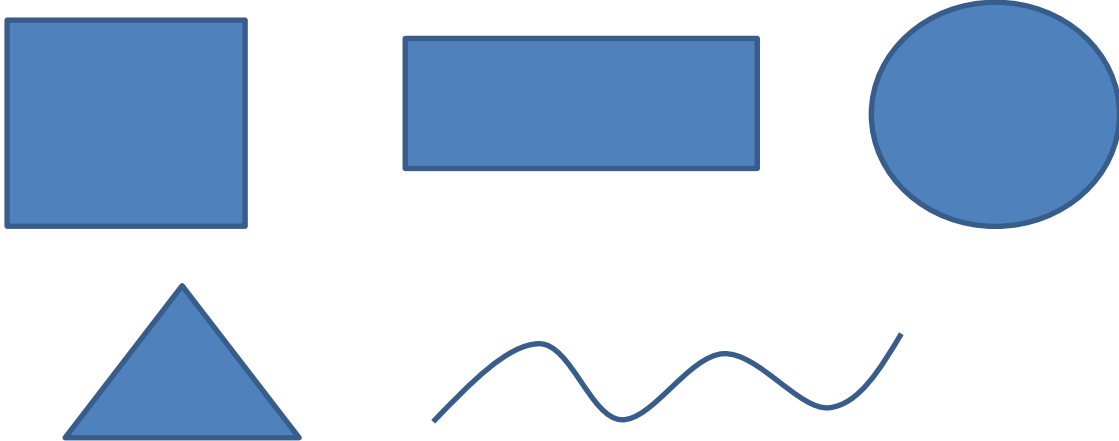


Рис. 1

Інтерпретація результатів:

1) квадрат. Якщо вашою основною формою є квадрат, то ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість, потреба доводити розпочату справу до кінця, старанність - це те, чим відомі істинні люди-«квадрати». Витривалість, терпіння і методичність зазвичай роблять їх висококласними спеціалістами у своїй галузі. Цьому сприяють невгамовна потреба в інформації та колекціонування найнеймовірніших відомостей.

Люди -«квадрати» радше вираховують результат, аніж здогадуються про нього. Вони надзвичайно уважні до деталей, дрібниць, а також люблять раз і назавжди заведений порядок. Усі ці якості сприяють тому, що "квадрати" можуть стати відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають хорошими розпорядниками, менеджерами. Звичайно, усі чесноти «людей-квадратів» мирно співіснують зі слабкими місцями;

2) трикутник. Ця форма символізує лідерство, і багато «трикутників» відчують у цьому своє призначення. Найхарактернішою особливістю людей-«трикутників» є здатність концентруватися на головній меті. Вони - енергійні, сильні особистості, які ставлять ясні цілі і, як правило, досягають їх.

Люди-«трикутники» впевнені в собі, хочуть бути в усьому правими, тому вони постійно конкурують з іншими. «Трикутник» - це установка на перемогу. Із "трикутників" виходять чудові менеджери найвищого рівня управління. Саме таких висот вони прагнуть. І допомагає їм у цьому ще одна якість - майстерність політичної інтриги. Загалом "трикутники" - симпатичні, привабливі люди, які змушують усе і всіх обертатися навколо себе і без яких життя втратило б гостроту відчуттів

3) прямокутник. Символізує стан переходу та змін. Це люди, незадоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть, а тому перебувають у пошуках кращого.

Найхарактерніші риси «прямокутників» - непослідовність і непередбачуваність учинків упродовж перехідного періоду. Проте, як і у всіх людей, у «прямокутників» виявляються і позитивні якості, що приваблюють до них оточення. Це передовсім допитливість, жвавий інтерес до всього, що відбувається, та сміливість. Правда, зворотним боком цих якостей є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому «прямокутниками» легко маніпулювати.

Якщо ви справді маєте «прямокутну форму», будьте обережні! І пам'ятайте, що «прямокутність» - це лише стадія, бона міне - і ви вийдете на новий рівень особи-стісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом;

4) коло. Люди-«кола» - це найкращі комунікатори серед п'яти форм, насамперед тому, що вони хороші слухачі. Вони володіють високою чутливістю, розвинутою емпатією - здатністю співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. Людина-«коло» відчуває чужу радість і чужий біль, як свій власний. «Кола» відмінно

«бачать» людей і в одну мить можуть розпізнати облудника і брехуна. Вони вболівають за свій колектив і мають високу популярність серед колег по роботі. Однак, як правило, вони слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу.

Люди - «кола» через свою спрямованість радше на людей, ніж на справу, надто стараються догодити кожному. Вони не вирізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю та заручитися її підтримкою. «Кола» - природжені психологи. Однак щоб очолити серйозний бізнес, їм не вистачає організаторських навичок;

5) зигзаг (хвиляста лінія). Ця фігура символізує креативність, творчість, вона є найунікальнішою і єдиною розімкнутою фігурою з п'яти. Якщо ви чітко обрали хвилясту лінію як свою основну форму, то ви, швидше за все, - істинний «правопівкульний» мислитель, вільнодумна людина.

«Зигзаги» схильні бачити світ постійно змінним. Тому для них немає нічого нуднішого, ніж речі, які ніколи не змінюються: постійність, шаблон, правила та інструкції; люди, які завжди з усім погоджуються або роблять вигляд, що погоджуються.

Люди-«зигзаги» просто не можуть продуктивно працювати у добре структурованих ситуаціях. їм необхідна різноманітність, високий рівень стимуляції та незалежність від інших на своєму робочому місці. «Зигзаг» - найзбудливіша з усіх п'яти фігур. При цьому людині-«зигзагу» не вистачає компромісності: вона нестримана, дуже експресивна, що разом з ексцентричністю часто заважає їй втілювати свої ідеї в життя.

На основі результатів самоспостереження, самоаналізу і з використанням результатів роботи із психодіагностичними методиками і тестами, передбаченими практичними заняттями курсу, визначте, якого рівня розвитку досягли професійно значущі якості вашої особистості. Окресліть шляхи і способи їх удосконалення.

Результати зафіксуйте в робочому зошиті у формі таблиці (табл. 6).

Таблиця 6.

№ п/п	Якості та вміння	Рівень розвитку			Шляхи і способи удосконалення якостей та вмінь
		Низький	середній	високий	
1	Загальна ерудиція				
2	Моральні якості				
3	Предметні знання				
4	Психолого-педагогічні знання				
5	Комуникативні вміння				
6	Організаторські вміння				
7	Увага				
8	Пам'ять				

10	Педагогічні здібності				
11	Комунікабельність				
12	Емпатія				
	Толерантність				
13	Емоційна стійкість				
14	Стресостійкість				
15	Почуття гумору				
16	Самооцінка				
17	Професійне здоров'я (фізичне, психічне)				
18	Вольова саморегуляція				
19	Здатність до саморозвитку				
20	Інше (допишіть)				

Внесіть деякі з отриманих результатів у карту особистості. У цій карті найменше коло відповідає низькому рівню розвитку якості вашої особистості, середнє - середньому і найбільше - високому. Цифрами позначені такі якості: 1 - загальний рівень ерудиції, 2 - моральні якості, 3 - увага, 4 - пам'ять, 5 - педагогічні здібності, 6 - комунікативні вміння, 7 - організаторські вміння, 8 - вольова саморегуляція, 9 - здатність до емпатії, 10 - емоційна стійкість, 11 - толерантність, 12 - самооцінка.

Зразок побудови професійного рельєфу особистості

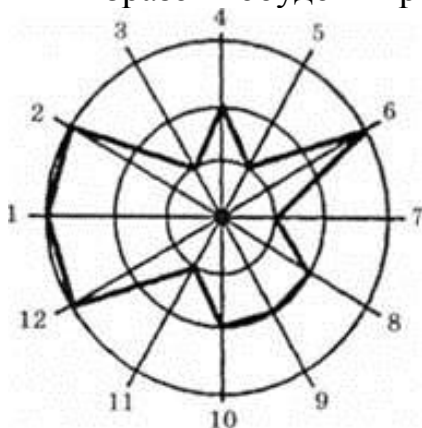


Рис. 2.

Припустимо (рис. 2), за результатами самотестування, у вас низький рівень уваги. Знайдіть номер, під яким зазначено цей параметр. У цьому разі це номер 3. Поставте по радіусу 3 точку (бажано кольоровою ручкою чи олівцем) на перетині його з найменшим колом. Це саме потрібно зробити з наступними показниками. Знайдені точки (від 1 до 12) з'єднайте послідовно лініями. Ви отримаєте професійний рельєф вашої особистості, що є основою програми вашого професійного самовдосконалення (за А. Орловим і А. Агафоновою).

Висновок: _____

Завдання 2

Тест "Якою є ваша адаптивність?"

Інструкція. Розгляньте кожне з наведених тверджень і зробіть висновок, чи стосуються вони вас. Залежно від вашого рішення оберіть один із варіантів відповідей ("так" або "ні") і підрахуйте кількість позитивних відповідей. За цією кількістю ви зможете визначити рівень вашої адаптивності.

Текст питальника

1. Я втомлююся, коли працюю.
2. Я не можу зосередитися на чомусь одному.
3. У мене виникає занепокоєння з будь-якого приводу.
4. Коли я щось роблю, у мене тремтять руки
5. Я часто хвилююся.
6. Мені часто сняться кошмари.
7. Я пітнію навіть у прохолодну погоду.
8. Я весь час відчуваю голод.
9. У мене часто болить шлунок.
10. Іноді через занепокоєння я страждаю на безсоння.
11. Мене легко роздратувати.
12. Я чутливіший, ніж інші.
13. Я часто чимось занепокоєний.
14. Шкода, що я не такий щасливий, як інші.
15. Я легко можу заплакати.
16. Я нервую, коли мені доводиться чекати.
17. Іноді я відчуваю себе таким щасливим, що не можу всидіти на місці.
18. Я гублюся перед труднощами.
19. Іноді я відчуваю свою нікчемність.
20. Я сором'язлива людина.
21. Мені здається, що в усьому для мене є труднощі.
22. Я завжди напружений.
23. Іноді я відчуваюся розбитим.
24. Я уникаю труднощів.

Опрацювання й аналіз результатів. Якщо відповідей "так":

- не більше 3 - ви маєте високу адаптивність і порівняно легко зможете пристосуватись до нових умов навчання;

- від 4 до 10 - адаптивність середня; у навчальному закладі ви зіткнетесь з певними труднощами, негативний вплив яких зможете порівняно легко подолати, якщо налаштуєтесь на успіх;

- від 11 до 20 - адаптивність низька, зміна умов навчання може спричинити багато негативних емоцій, відчуття неспроможності здолати труднощі, проте за наполегливої роботи над собою й завдяки терпінню ви

маєте шанси їх подолати. Не замикайтеся в собі і поділіться своїми проблемами з друзями;

- понад 20 - адаптивність дуже низька; у вас може виникнути враження, що все в цьому світі спрямоване проти вас; не соромтеся звернутись за допомогою до кваліфікованого фахівця-психолога або психотерапевта; корисною буде для вас участь у соціально-психологічних тренінгах.

Висновок: _____

Завдання 3

Методика С. Ємельянова "Самооцінка впевненості в собі"

Інструкція. Прочитайте кожне твердження, оберіть той варіант відповіді, який, на вашу думку, справедливий щодо вас, випишіть номер твердження і кількість балів, яким воно оцінюється (бали вказано в дужках поряд із відповідями).

Текст питальника

1. Люди мене не розуміють:

- а) часто (0);
- б) рідко (3);
- в) такого не буває (б).

2. Почуваю себе "не у своїй тарілці":

- а) рідко (5);
- б) усе залежить від ситуації (3);
- в) дуже часто (0).

3. Я - оптиміст:

- а) так (5);
- б) тільки в окремих випадках (3);
- в) ні (0).

4. Радіти чому завгодно:

- а) дурниця (0);
- б) допомагає пережити тяжкі хвилини (3);
- в) цього варто повчитися (5).

5. Я хотів би мати такі самі здібності, як інші:

- а) так (0);
- б) інколи (3);
- в) ні, я маю кращі здібності (5).

6. Я маю занадто багато вад:

- а) це так (0);
- б) так гадають інші (3);
- в) це неправда (5).

7. Життя прекрасне:

- а) це справді так (5);

- б) це надто загальне твердження (3);
- в) зовсім ні (0).

8. Я почуваюся непотрібним:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

9. Мої вчинки незрозумілі для інших:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

10. Мені кажуть, що я не виправдовую надій:

- а) так (5);
- б) усе залежить від ситуації (3);
- в) дуже рідко (0).

11. Я - песиміст:

- а) так (0);
- б) у виняткових випадках (3);
- в) ні (5).

12. Як кожна мисляча людина, я аналізую свою поведінку:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

13. Життя - це сумна річ:

- а) взагалі так (0);
- б) це твердження надто загальне (3);
- в) це не так (5).

14. Сміх - це здоров'я:

- а) банальне твердження (0);
- б) варто пам'ятати про це у складних ситуаціях (3);
- в) зовсім ні (5).

15. Люди мене недооцінюють:

- а) на жаль, це так (0);
- б) не надаю цьому великого значення (3);
- в) зовсім ні (5).

16. Я оцінюю інших занадто суворо:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

17. Після невдач завжди приходиться успіх:

- а) вірю в це, хоча й розумію, що це віра в диво (б);
- б) може, й так, але наукою це не доведено (3);
- в) не вірю, тому що це забобони (0).

18. Я поводжуся агресивно:

- а) часто (0);

- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

19. Буваю самотнім:

- а) дуже рідко (5);
- б) іноді (3);
- в) занадто часто (0).

20. Люди недоброзичливі:

- а) більшість із них (0);
- б) деякі з них (3);
- в) зовсім ні (5).

21. Не вірю, що можливо досягти того, чого бажаєш:

- а) тому що не знаю того, кому це вдалося (0);
- б) іноді це вдається (3);
- в) я вірю, що це не так (5).

22. Вимоги, які ставить переді мною життя, перевищують мої можливості:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

23. Це неправда, що кожна людина незадоволена власною зовнішністю:

- а) гадаю, що так (0);
- б) мабуть, іноді так (3);
- в) не думаю, що це так (5).

24. Коли я щось роблю або кажу, то буває, що мене не розуміють:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) дуже рідко (5).

25. Я люблю людей:

- а) так (5);
- б) це твердження занадто загальне (3);
- в) ні (0).

26. Буває, що я не впевнений у власних здібностях:

- а) часто (0);
- б) іноді (3);
- в) рідко (5).

27. Я задоволений собою:

- а) часто (5);
- б) іноді (3);
- в) рідко (0).

28. Слід бути критичнішим до себе, ніж до інших людей:

- а) так (0);
- б) не знаю (3);
- в) ні (5).

29. Вірю, що мені вистачить сил реалізувати свої життєві плани:

- а) так (5);
- б) буває по-всякому (3);
- в) ні (0).

Опрацювання результатів. Увага: якщо ви не набрали однакової кількості балів (наприклад, 0 і 0, 3 і 3, 5 і 5) за парами 3 і 18,9 і 25,12 і 22, то загальний результат тесту можна вважати випадковим, недостовірним.

Шкала для інтерпретації результатів:

- 0-40 балів. На жаль, ви закомплексовані. Ви оцінюєте себе негативно, "зациклились" на своїх слабкостях, вадах, помилках. Ви постійно боретесь із собою, і це тільки поглиблює ваші комплекси і саму ситуацію, ще більше ускладнює ваші стосунки з людьми. Спробуйте думати про себе інакше: зосередьтесь на тому, що у вас сильно, тепло, добре і радісно. Ви побачите, що дуже швидко зміниться ваше ставлення до себе і оточення;

- 41-80 балів. Ви маєте всі можливості самі долати свої комплекси. Взагалі вони не дуже заважають вам жити. Інколи ви боїтесь аналізувати себе та свої вчинки. Запам'ятайте: ховати голову в пісок - справа безперспективна, вона може тільки тимчасово пом'якшити вашу проблему. Від себе не втечеш, будьте сміливішими;

- 81-130 балів. Ви не позбавлені комплексів, як і будь-яка нормальна людина, але чудово вирішуєте власні проблеми. Ви об'єктивно оцінюєте свою поведінку і вчинки інших людей. Свою долю ви тримаєте у власних руках. У компаніях ви почуваетесь вільно і легко, і люди почувуються з вами так само;

- 131-150 балів. Ви гадаєте, що у вас взагалі немає комплексів. Не дуріть самі себе - так не буває. Ваше уявлення про себе далеке від реальності. Самообман і завищена самооцінка небезпечні. Спробуйте подивитися на себе збоку. Комплекси можна долати, а можна... їх любити. Вас вистачить і на те, і на інше. Інакше ваш комплекс самозакоханості переросте в зарозумілість, зверхність, спричинить негативне ставлення до вас інших, істотно зіпсує ваше життя.

Висновок: _____

Завдання 4

Тест «Діагностика уміння контролювати себе під час спілкування»

Успішність спілкування, дотримання педагогічного такту вчителем великою мірою залежить від його здатності контролювати себе під час спілкування. Ступінь комунікативного контролю можна визначити за допомогою нескладного тесту. [25]

Таблиця 7.

№п/п	Твердження	Ваша відповідь	
		Так	Ні
1	Мені здається складним наслідувати інших людей	Так	Ні
2	Я міг би, можливо, інколи поблазнювати, щоб привернути увагу оточуючих	Так	Ні
3	З мене міг би вийти непоганий актор	Так	Ні
4	Іншим людям інколи здається, що я переживаю глибше, ніж це є насправді	Так	Ні
5	В компанії я рідко виявляюсь у центрі уваги	Так	Ні
6	У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми часто поводжуся зовсім по-різному	Так	Ні
7	Можу відстоювати тільки те, у чому щиро переконаний	Так	Ні
8	Щоб досягати успіху у справах і стосунках з людьми, намагаюся поводитися у відповідності з їхніми очікуваннями	Так	Ні
9	Я можу бути дружнім з тими, кого не переносю	Так	Ні
10	Я завжди такий, яким здаюся	Так	Ні

Інтерпретація результатів. Нарахуйте собі по одному балу за відповіді “ні” на 1, 5, 7 питання і за відповіді “так” на всі інші питання. Підрахуйте суму балів.

Якщо ви відповідали щиро, то про вас, очевидно, можна сказати таке:

0-3 бали – у вас низький комунікативний контроль. Ваша поведінка стійка і ви не вважаєте необхідним її змінювати в залежності від ситуації. Ви здатні до щирого саморозкриття у діалозі. Дехто вважає вас не дуже зручним у спілкуванні через прямотинійність.

4-6 балів – у вас середній комунікативний контроль. Ви щирі, але стримані у своїх емоційних проявах. Слід більше рахуватися з тими, з ким контактуєте.

7-10 балів – у вас високий комунікативний контроль. Ви легко входите у будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміни ситуації і навіть здатні передбачити враження, яке справляєте на оточуючих вас людей.

Висновок: _____

Завдання 5

Оцініть дії учителя. Прочитайте ситуації. Дайте відповіді на запитання:

- чи був педагог тактовним?
- якою виявилася його тактика (ефективною чи ні)?
- чому Ви так вважаєте?

- якщо, на Ваш погляд, тактика вчителя була невдалою, як би на його місці повелись Ви?

1. Учень 10-го класу, на якого розкричався вчитель біології, сказав йому: “Прошу на мене не кричати!” Вчитель не зумів так відповісти учневі, щоб зберегти свою гідність. Замість цього він остаточно вийшов із себе і почав ще більше галасувати: “Ти не доріс, щоб указувати, як мені бути! Ти не маєш права мені так говорити!” А після цього керівник восьмого класу на класних зборах довго вичитував учневі за його недисциплінованість.

2. Вчитель хімії розмовляє з Олегом, який запізнився на урок. Учень уважно вислухав і пообіцяв, що більше не запізнюватиметься. З його тону і поведінки видно, що він говорить щиро. А педагог продовжує доводити, що коли він буде запізнюватися, він не зрозуміє нового матеріалу, а коли не зрозуміє нового матеріалу, то буде відставати і т.д. і т. п... Хлопчик починає сердитися. Йому ці докази давно відомі. Він переводить погляд на вікно і вирішує завтра на урок не йти взагалі.

3. На уроці біології викликаний до дошки учень ґрунтовно і з почуттям відповідає на поставлене запитання, а вчитель у цей час дивиться у вікно. Учень зупиняється. Не повертаючи голови, учитель говорить: “Відповідай, відповідай, – я слухаю” – і знову дивиться у вікно. Школяр продовжує говорити, але відповідь його стає блідою, невиразною.

4. Вчитель, диктуючи домашнє завдання з хімії, звертається до одного з учнів: “А ти теж пиши, бо знову скажеш, що не встиг. І спробуй на цей раз мені не виконати!” Оленка червоніє, кладе ручку, відсовує від себе щоденник і тут же вирішує на зло вчителєві не виконувати його завдання, хоч раніше у нього й на думці такого не було.

5. На уроці ботаніки один із слабких учнів підносить руку. Відбувається такий діалог:

Учень: А як це могло вирости таке велике дерево – баобаб?

Вчителька: Ой, молодець! От, розумник! Раніше про простий льондовгунець не міг слова сказати, а зараз про баобаб запитує. Від кого ж ти це слово почув?

Учень: Та я книжку таку читав...

Вчителька: Он як! Хто б міг подумати. Але я тобі пораджу – краще читай підручник. Більше тобі нічого й не треба.

6. В учительській на дивані сидять вчителька й учень. Останнім часом школяр отримав три двійки з біології. Вчителька хоче з’ясувати, в чому справа, вислухати учня. Але ось в учительську починають сходитися педагоги. Хтось з учителів сказав: “От, герой, розсівся, як у себе вдома”. Тут у розмову втрутилися інші вчителі, хоч їх ніхто про це не просив. На учня посипалися різні нарікання, звинувачення, а на його вчительку – сумнівні поради, застереження.

7. Вчителька географії пояснює новий матеріал. Раптом кричить на весь клас: “Ти що там робиш!?” У чому ж справа? Виявляється, учень потайки листав книжку під партою. І тільки всього. А трохи пізніше хтось із

хлопців кинув крейдою в дошку. Крейда розсипалась і навіть трохи забруднила одяг вчительці. На рідкість зухвале порушення дисципліни. А вчителька повертається і байдужим голосом каже: “Хто це там пустує? Не займайтесь сторонніми справами”.

8. Ось на останній парті учень задивився у вікно чи заглибився в себе і не слухає вчителя. Тут досить тільки злегка підвищити голос, подивитися в бік учня чи підійти до нього, і він знову включиться в роботу. Інший старанний учень, як видно з його поведінки, з якихось причин не виконав домашнього завдання. Раніше з ним такого не траплялося. Краще, мабуть, сьогодні до дошки його не викликати, а після уроків з’ясувати, чому він не виконав домашнього завдання. А от ученицю з першої парти, яка підняла руку, треба обов’язково викликати до дошки. Вона останнім часом починає виправлятися. Потрібно дати такій дитині можливість довести, що вона може успішно готуватися до уроків.

9. Учні прибирали в класі. Раптом у коридорі щось грюкнуло, почувся брязкіт скла. Усі вибігли з класу. В коридорі стояв переляканий Костик, а перед ним лежала розбита вітрина. Накричавши на учня, вчителька запитала, як це сталося. З’ясувалося таке. Хлопчик вирішив витерти двері свого класу. Ставши на стілець, він побачив порох і на вітрині, яка висіла поруч. Костик захотів і її витерти. Але стілець похитнувся і хлопчик разом із вітриною впав на підлогу.

- Хто тебе просив витирати в коридорі вітрину? – перше, що сказала вчителька учневі, вислухавши його. – Чого ти туди поліз? А тепер приходь разом з батьком. Хай він заплатить за розбите скло. А з тобою я ще поговорю.

10. Біля дверей класу учні чекають на вчительку географії. Ось і вона намагається вставити ключ у замкову щілину, але помічає, що вона забита папером. Обвівши школярів підозрілим поглядом, вчителька запитала: “І хто ж до такого додумався?” Учні розгублено переглянулися. “Хочете таким чином зірвати урок?” Діти спробували заперечити, але вчителька нікого не слухала, а продовжувала звинувачувати, кричала від гніву. Тут підійшов завгосп. “Пробачте, Олено Іванівно, запізнився до початку уроку. Я Вам інший клас відкрию. В цьому парти пофарбовано. Замок я спеціально папером закупорив, щоб ніхто не зайшов і не забруднився”.

Контрольний блок

1. Охарактеризуйте психолого-педагогічні вимоги до особистості учителя природничих дисциплін?
2. Яких вимог повинен дотримуватися вчитель, щоб бути тактовним?
3. Чим педагогічний такт відрізняється від загального?
4. У яких значеннях вживається поняття педагогічного такту?
5. Чим відрізняються поняття “педагогічний такт” і “педагогічна тактика”?
6. Наведіть приклади поєднання педагогічного такту і тактики вчителя.
7. У чому може виявлятися гнучкість поведінки вчителя?

Лабораторне заняття №8

Тема: Майстерність педагога у забезпеченні зворотного зв'язку.

Мета: Навчити підвищувати ефективність роботи студентів за рахунок формування навичок конструктивної зворотного зв'язку; дати таку інформацію, яка допоможе студентові зрозуміти, як його поведінка впливає на учнів і як вони його сприймають.

Теоретичний блок

Зворотний зв'язок – це зв'язок між результатом певного процесу та його перебігом. Зворотний зв'язок існує між наслідками певної діяльності (навчальної, трудової, ігрової) і процесом реалізації цієї діяльності. Наприклад, існує зв'язок між ефективністю розуміння, засвоєння учнями нового матеріалу та процесом його пояснення вчителем. Так, якщо в ході уроку вчителя цікавить результат (якість сприймання й оволодіння школярами інформацією), то педагог під час пояснення звертатиме увагу на те, як окремі учні та увесь клас поведуться: чи їхні погляди скеровані на вчителя, чи вони уважно слухають, чи, можливо, займаються сторонніми справами, розмовляють.

Щоб зворотний зв'язок був успішним, треба вміти бачити, чути і розуміти партнера по спілкуванню. Тобто, за зовнішнім виглядом, інтонацією, паузами, темпом мовлення дізнаватися про внутрішній стан співрозмовника, про підтекст отриманої інформації і уміло використовувати це для поліпшення спільної діяльності та спілкування.

Практичний блок

Завдання 1

Тест «Про що говорять жести» [10]

До кожного запитання виберіть лише один варіант відповіді, та заповніть таблицю 8.

1. Ви вважаєте, що міміка і жести – це:
 - а) вираз душевного стану людини в конкретний момент;
 - б) доповнення до мовлення;
 - в) вияви нашої підсвідомості.
2. Чи вважаєте ви, що у жінок невербальне мовлення (міміка і жести) більш виразне, ніж у чоловіків?
 - а) так;
 - б) ні;
 - в) не знаю.
3. Як ви вітаєтеся з близькими друзями?
 - а) радісно кричите “Привіт!”;
 - б) сердечним рукоштовуванням;
 - в) цілуєте один одного в щоку.

4. Яка міміка і які жести, на ваш погляд, у всьому світі означають одне й те саме (виберіть 3 відповіді)?

- а) коли кивають головою;
- б) коли похитують головою;
- в) коли морщать ніс;
- г) коли морщать чоло;
- д) коли підморгують;
- е) коли посміхаються.

5. Яка частина тіла найвиразніша?

- а) ступні;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисті рук;
- д) плечі.

6. Яка частина вашого власного обличчя найвиразніша?

- а) чоло;
- б) брови;
- в) очі;
- г) ніс;
- д) губи;
- е) куточки рота.

7. Коли ви проходите повз вітрину магазину, в якій видно ваше відображення, на що в собі ви звертаєте увагу в першу чергу?

- а) на те, як на вас сидить одяг;
- б) на зачіску;
- в) на ходу;
- г) на поставу;
- д) ні на що.

8. Якщо хтось, розмовляючи чи сміючись, часто прикриває рот рукою, на ваш погляд, це означає, що:

- а) йому є що приховувати;
- б) у нього негарні зуби;
- в) він чогось соромиться.

9. На що ви насамперед звертаєте увагу у вашого співрозмовника?

- а) на очі;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Якщо ваш співрозмовник, розмовляючи з вами, відводить очі, це для вас ознака:

- а) нечесності;
- б) невпевненості в собі;
- в) зібраності.

11. Чи можна за зовнішнім виглядом розпізнати типового злочинця?

- а) так;
- б) ні;
- в) не знаю.

12. Чоловік починає розмову з жінкою. Він це робить першим, тому що:

- а) перший крок роблять саме чоловіки;
- б) жінка підсвідомо дає зрозуміти, що хотіла би, щоб з нею заговорили;
- в) він досить мужній для того, щоб отримати відсіч.

13. У вас склалося враження, що слова людини не відповідають її міміці та жестам. Чому ви більше повірите?

- а) словам;
- б) міміці та жестам;
- в) він взагалі викликає підозру.

14. Іноді зірки естради спрямовують до публіки сигнали, що мають однозначно еротичний характер. Що, по-вашому, за цим стоїть?

- а) звичайне фіглярство;
- б) вони “заводять” публіку;
- в) це вираз їхнього власного настрою.

15. Ви на самоті дивитесь страшну детективну кінострічку. Що з вами відбувається?

- а) дивитесь абсолютно спокійно;
- б) реагую на те, що відбувається, кожною клітинкою своєї істоти;
- в) закриваю очі на особливо страшних сценах.

16. Чи можна контролювати міміку?

- а) так;
- б) ні;
- в) тільки окремі її елементи.

17. Під час інтенсивного флірту ви висловлюєтесь переважно:

- а) очима;
- б) руками;
- в) словами.

18. Ви вважаєте, що більшість наших жестів:

- а) “підглянуті” у когось і завчені;
- б) передаються від покоління до покоління;
- в) закладені в нас від природи.

19. Якщо у людини борода, то це ознака:

- а) мужності;
- б) того, що людина хоче приховати риси свого обличчя;
- в) того, що людина занадто лінива, щоб голитися.

20. Багато людей стверджують, що права і ліва сторони обличчя у них відрізняються одна від одної. Ви згодні з цим?

- а) так;
- б) ні;
- в) тільки у людей похилого віку.

Таблиця 8.

Підсумуйте бали, скориставшись табличним дешифратором: Номер питання	Варіанти відповідей					
	а	б	в	г	д	е
1	2	4	3	-	-	-
2	1	3	0	-	-	-
3	4	4	3	2	4	
4	0	0	1	1	0	1
5	1	2	3	4	2	
6	2	1	3	2	3	2
7	1	3	3	2	0	
8	3	1	1	-	-	-
9	3	2	1	1	-	-
10	3	2	1	-	-	-
11	0	3	1	-	-	-
12	1	4	2	-	-	-
13	0	4	3	-	-	-
14	4	2	0	-	-	-
15	4	0	0	-	-	-
16	0	2	1	-	-	-
17	3	4	0	-	-	-
18	2	4	0	-	-	-
19	3	2	1	-	-	-
20	4	0	4	-	-	-

Ключ:

11-33 бали. Мова міміки і жестів для вас – китайська грамота, і це заважає вам правильно оцінювати людей. Тренуйте свою спостережливість.

34-55 балів. Ви з задоволенням спостерігаєте і непогано інтерпретуєте міміку і жести. Більше покладайтесь на відчуття.

56-77 балів. Ви розумієте інших людей, у вас є спостережливість і чуття, а слова мають для вас другорядне значення. Ваші висновки щодо міміки бувають занадто поспішними.

Висновок: _____

Завдання 2

Тест «Діагностика уміння слухати» [26]

Дайте відповіді на запитання. Варіанти відповідей оцінюються так:

“Майже завжди” – 2 бали

“У більшості випадків” – 4 бали

“Інколи” – 6 балів

“Рідко” – 8 балів

“Майже ніколи” – 10 балів

Текст питальника.

1. Чи намагаєтесь ви згорнути бесіду в тих випадках, коли тема (або співбесідник) нецікаві вам?

2. Чи дратують вас манери вашого партнера по спілкуванню?

3. Чи можете ви змінити тему розмови, якщо вона торкається неприємних для вас речей?

4. Чи може невдалий вислів вашого партнера по спілкуванню спровокувати вас на різкість чи грубість?

5. Чи уникаєте ви вступати у розмову з невідомою або малознайомою вам людиною?

6. Ви маєте звичку перебивати співбесідника?

7. Чи робите ви вигляд, що уважно слухаєте, а насправді думаєте зовсім про інше?

8. Чи змінюєте ви тон голосу, вираз обличчя в залежності від того, хто ваш співбесідник?

9. Чи виправляєте ви людину, якщо в її мовленні зустрічаються невірно вимовлені слова, назви, вульгаризми?

10. Чи буває у вас поблажливо-менторський тон з відтінком зневаги та іронії по відношенню до того, з ким ви говорите?

Результат визначити дуже просто: чим більше балів, тим більшою мірою розвинене вміння слухати. Середній рівень – біля 55 балів. Якщо ж ви набрали більше 62 балів, то ви слухач “вище середнього рівня”.

Висновок: _____

Завдання 3 «Поговоримо»

У парах змоделуйте діалоги на уроках біології, які б відображали:

- 1) нереклексивне слухання;
- 2) рефлексивне слухання:
 - з'ясування;
 - перефразування;
 - відображення почуттів;
 - резюмування.

Контрольний блок

1. У чому суть зворотного зв'язку?
2. Чому комунікативна поведінка має важливе значення для встановлення зворотного зв'язку?
3. Яке значення для встановлення зворотного зв'язку має знання про основні канали сприйняття інформації?
4. Що таке візуальне сканування?
5. У чому різниця між рефлексивним та нереклексивним слуханням?

6. Коли варто застосовувати нереклексивне слухання? Чому?
7. Які прийоми рефлексивного слухання Ви знаєте? З якою метою вони використовуються?

Лабораторне заняття №9

Тема: Майстерність педагога у проведенні демонстраційних дослідів.

Мета: розвинути пізнавальні здібності, сприяти виникненню і зберіганню дослідницького інтересу до біології, формувати мотивацію до навчання, підвищувати пізнавальний інтерес до більш глибокого вивчення й розуміння природних процесів і явищ, формувати системно-біологічне та екологічне мислення, виявляти обдарованих дітей, розвивати їх творчу ініціативу та індивідуальні здібності, сформувати навички експериментатора.

Теоретичний блок

Експеримент (від латів. experimentum - проба, досвід) - метод пізнання, з якого в контрольованих і керованих умовах досліджуються різноманітні явища. Експеримент від спостереження відрізняється контролюванням та оперуванням досліджуванним предметом чи явищем. Експеримент формується на основі теорії яка визначає постановку та кінцевий результат експерименту.

Нерідко головне завдання експерименту служить перевірка гіпотез і правильності теорії. У зв'язку з цим експеримент, як форма практичної роботи, виконує функцію критерію істинності наукового знання в цілому.

Сучасна наука використовує різноманітні види експериментів. У сфері фундаментальних досліджень найпростіший тип експерименту - якісний експеримент, що має на меті встановити наявність або відсутність гаданого теорією явища. Більше складний вимірювальний експеримент, виявляє кількісну характеристику будь-якої властивості об'єкта. Ще один тип експерименту, знаходить широке використання у фундаментальних дослідженнях - так званий уявний експеримент.

Біологічний експеримент вимагає тривалого часу, тому його на уроках здебільшого повністю не проводять, а демонструють лише постановку досвіду і результати. В загальній біології ставлять тривалі досліди для з'ясування впливів різних екологічних чинників на організми, із схрещування тварин (лабораторні миші, голуби).

Практичний блок

Завдання 1

Запропонуйте методику проведення даного експерименту.

Тема: Необхідність для проростання насіння води, тепла та доступу повітря.

Мета досліджу: показати, що для проростання насіння необхідна наявність одночасно трьох зовнішніх умов - води, тепла, повітря.

Об'єкти і обладнання: насіння гороху або квасолі, пшениці, жита; чотири однакові невеликі банки або колби, бульбашки; кришки або пробки до судин, кип'ячена вода.

Постановка досліду. На кожному банку наклеюють етикетку із записом умов, створених насінню: для банки № 1 - «Є: вода, повітря, тепло», для банки № 2 - «Є: повітря, тепло, немає води», для банки № 3 - «Є: вода, тепло, немає повітря», для банки № 4 - «Є: вода, повітря, немає тепла». У кожному банку поміщають 10-15 насіння. У банки № 1 і 4 наливають воду «по пояс» насінню, у цього насіння є вода і доступ повітря. У банку № 3, наливають воду більш ніж на половину її висоти, надійно позбавляючи насіння доступу повітря. Усі банки закривають і ставлять поруч в кімнаті, крім банки № 4, що поміщають у холодне місце (в холодильник, між рамами вікна, поза приміщенням). Тривалість досліду 2-3 дні (для квасолі - лише при температурі вище 18 ° С, при більш низькій - 5-7 днів).

При демонстрації досліду відзначають, що насіння проросли в банку № 1, де в них були вода, тепло і доступ повітря і не проросли в інших банках, у кожній з яких не було будь-якої однієї умови з наявних у пророслого насіння. Для цього порівнюють банку № 1 почерзі з банками № 2,3,4. Звертають увагу учнів на те, що тільки при такому порівнянні можна зробити незаперечний висновок з досвіду про необхідність тієї чи іншої умови для проростання насіння. Потім порівнюють усі варіанти досліду між собою, що дозволяє зробити висновок про необхідність для проростання насіння одночасної наявності води, тепла і повітря разом.

Питання на осмислення методики досвіду. Які умови створені для насіння в банку № 1 (№ 2,3,4)? Навіщо (з якою метою) в одну банку наливають трохи води, а в іншу багато? (У банку, де багато води насіння не мають доступу до повітря.) Які банки потрібно порівнювати між собою, щоб зробити висновок про необхідність тієї чи іншої умови для проростання насіння? Навіщо порівнюють всі банки між собою? Навіщо банку № 1 закривають кришкою? (Щоб вода не випаровувалася.) Чому закривають кришками всі інші банки? (Щоб вони не відрізнялися від банки № 1 по цій умові.)

Завдання 2

Проведіть демонстраційні досліди з біології. Охарактеризуйте методику їх проведення.

Контрольний блок

1. Що таке експеримент?
2. Яка особливість проведення біологічного експерименту у школі?
3. Які види експериментів проводяться у сучасних школах?
4. У чому особливість проведення біологічного експерименту під час вивчення розділу «Рослини»?
5. У чому особливість проведення біологічного експерименту під час вивчення розділу «Рослини»?

6. У чому особливість проведення біологічного експерименту під час вивчення розділу «Анатомія людини»?
7. У чому особливість проведення біологічного експерименту під час вивчення розділу «Тварини»?
8. Охарактеризуйте прийоми та методи роботи під час проведення біологічного експерименту?
9. Яка мета біологічного експерименту, якого результату прагнуть досягти під час його проведення?

Лабораторне заняття №10

Тема: Шляхи вдосконалення професійно-педагогічної майстерності вчителя.

Мета: формувати у майбутніх вчителів потреб професійно саморозвитку і самовдосконалення; максимально повно проявляти свій індивідуальний потенціал, творчо його самореалізовувати у професійній діяльності з метою забезпечення високого кінцевого результату в аспекті створення аналогічних умов для прояву індивідуальності учнів, їхньої самореалізації у навчально-виховній діяльності.

Теоретичний блок

Пріоритетними завданнями сучасної освіти є навчання навчатися, навчання працювати, навчання співіснувати, навчання жити.

Педагогічні інновації та інноваційні педагогічні технології: сутність і структура. Педагогічна технологія формування самостійно-дослідницької діяльності студентів. Навчально-методична діяльність у ВНЗ. Вивчення досвіду передових вчителів – шлях до педагогічної майстерності.

Інноваційність розглядають не тільки як налаштованість на сприйняття, продукування і застосування нового, а насамперед як відкритість. Стосовно особистісного чинника педагогічної діяльності це означає:

а) відкритість вихователя до діалогічної взаємодії з вихованцями, яка передбачає рівність психологічних позицій обох сторін;

б) відкритість культурі й суспільству, яка виявляється у прагненні педагога змінити дійсність, дослідити проблеми та обрати оптимальні способи їх розв'язання;

в) відкритість свого «Я», власного внутрішнього світу, тобто організація такого педагогічного середовища, яке сприяло б формуванню і розвитку образу «Я».

Основу і зміст інноваційних освітніх процесів становить інноваційна діяльність, сутність якої полягає в оновленні педагогічного процесу, внесенні новоутворень у традиційну систему, що передбачає найвищий ступінь педагогічної творчості. Суб'єктом, носієм інноваційного процесу є насамперед педагог-новатор.

Практичний блок

Завдання 1

Методика «Яка у вас сила волі?»

Інструкція. Вам потрібно прочитати судження і на кожне з них дати відповідь "так", "ні", "незнаю", "буває". На всі запитання відповідайте з максимальною щирістю, запишіть результат у таблицю 9. Ця методика дає змогу оцінити здатність до застосування вольових зусиль при подоланні перешкод.

Текст питальника

1. Чи можете ви завершити почату роботу, яка вам нецікава відразу, незалежно від того, що час і обставини дають змогу вам відірватися, а потім продовжити?
2. Чи можете ви без особливих зусиль подолати внутрішнє протистояння, коли вам потрібно зробити щось неприємне (наприклад, прийти на навчання у вихідний день)?
3. Чи здатні ви опанувати себе настільки, щоб поводитися без надмірної емоційності, свідомо, з максимальною об'єктивністю у конфліктній ситуації, у навчанні або побуті?
4. Якщо вам приписали дієту, чи зможете ви подолати спокусу їсти заборонені продукти?
5. Чи знайдете ви в собі сили встати вранці раніше звичайного, як це було заплановано ввечері?
6. Чи залишитеся ви на місці трагічної події для того, щоб дати свідчення?
7. Ви швидко відповідаєте на листи?
8. Якщо у вас виникає страх перельоту на літаку чи відвідування стоматологічного кабінету, чи зможете ви без особливих зусиль подолати це відчуття і в останній момент не змінити свого рішення?
9. Чи зможете ви приймати дуже неприємні ліки, які вам наполегливо рекомендують лікарі?
10. Чи виконуєте ви поспішно дану обіцянку, навіть якщо її виконання завдасть вам немало клопоту, інакше кажучи, чи є ви людиною слова?
11. Чи без вагань ви вирушаєте у відрядження в незнайоме місто?
12. Чи чітко ви дотримуетесь розпорядку дня: часу пробудження, вживання їжі, навчання, прибирання та інших справ?
13. Чи критично ви ставитеся до бібліотечних заборгованостей?
14. Навіть найцікавіша телепередача не змусить вас відкласти термінову і важливу роботу. Так це чи ні?
15. Чи зможете ви припинити сварку і промовчати, хоч якими б образливими вам здавалися слова опонента?

Таблиця 9.

Підсумуйте бали, скориставшись табличним дешифратором: Номер питання	Варіанти відповідей			
	Так	Ні	Незнаю	Буває
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
Підсумок				

Опрацювання й аналіз результатів. Відповіді на запитання оцінюють у такий спосіб: "так" - 2 бали; "незнаю" - 1 бал; "буває" - 1 бал; "ні" - 0 балів. Підсумуйте отримані бали. Якщо ви набрали:

- 0-12 балів - із силою волі справи у вас не дуже добрі. Ви виконуєте те, що легше і цікавіше, навіть якщо це може чимось зашкодити. До своїх зобов'язань ставитеся без особливого ентузіазму, що нерідко призводить до конфліктних ситуацій. Ваша позиція характеризується відомим висловом "Що, мені більше всіх потрібно?". Будь-яке прохання чи зобов'язання ви сприймаєте майже як фізичний дискомфорт. І справа тут не в слабкості волі, а у вашому егоїзмі. Спробуйте подивитися на себе з погляду цих оцінок, і це допоможе вам змінити своє ставлення до оточення, дещо змінивши у своєму характері. Якщо вам це вдасться, то ви лише виграєте;

- 13-21 бал - сила волі у вас посередня. Якщо стикаєтеся з труднощами, то намагаєтеся їх долати. Однак якщо побачите обхідні шляхи, відразу скористаєтеся ними. Не перестараетеся, але і даного вами слова не порушите. За власним бажанням зобов'язань на себе не візьмете. Це не зовсім позитивно характеризує вас перед керівництвом і оточуючими. Якщо маєте намір досягнути в житті більшого, спробуйте тренувати волю;

- 22-30 балів - із силою волі у вас усе добре. У важку хвилину ви не підведете. Вас не лякають ні нові доручення, ні далекі поїздки, ні справи, котрі лякають інших. Хоча інколи ваша чітка і тверда позиція з непринципових питань набридає оточуючим. Сила волі - це добре, але бажано у своєму активі мати і такі якості, як гнучкість, поблажливість, доброта.

Висновок: _____

Завдання 2

Тест «Готовність до саморозвитку»

Інструкція. Прочитайте уважно наведені твердження та оцініть, наскільки кожне з них справедливе щодо вас. Якщо твердження правильне, то навпроти нього поставте знак "+", якщо ні - знак "-".

Текст питальника

1. У мене часто з'являється бажання більше дізнатися про себе.
2. Я вважаю, що нема потреби щось змінювати в собі.
3. Я впевнений(на) у своїх силах.
4. Я вірю, що все задумане мною здійсниться.
5. У мене немає бажання знати свої плюси і мінуси.
6. У своїх планах я частіше сподіваюся на талан, ніж на себе.
7. Я можу краще й ефективніше працювати.
8. Я можу змусити себе і змінити себе, коли буде потрібно.
9. Мої невдачі багато в чому пов'язані з невмінням виконувати задумане.
10. Мене цікавить думка інших щодо моїх якостей і можливостей.
11. Мені важко самотійно реалізувати задумане і виховувати себе.
12. У будь-якій справі я не боюсь невдач і помилок.
13. Мої якості й уміння відповідають вимогам моєї професії.
14. Обставини сильніші за мене, навіть коли я дуже хочу щось зробити.

Опрацювання результатів. Бажано готових відповідей під час опрацювання не виправляти. Навпроти кожного із 14 номерів завдань поставте значення ключа. Будьте уважні: його слід писати в дужках. Значення ключа за кожним твердженням: 1(+), 2(-), 3(-), 4(+), 5(-), 6(-), 7(+), 8(+), 9(+), 10(+), 11(-), 13(+), 14(-).

Підрахуйте кількість збігів ваших відповідей зі значенням ключа.

Щоб визначити величину вашої готовності пізнати себе, потрібно підрахувати кількість збігів за твердженнями 1,2,5, 7, 10, 12, 13. Максимальне значення готовності "знати себе" (скорочено ГЗС) може становити 7 балів.

У такий самий спосіб знайдіть значення готовності "можу самовдосконалюватися" (ГМС), підраховуючи кількість збігів за твердженнями 3, 4, 6, 8, 9, 11, 14. Максимальне значення ГМС - 7 балів.

Для порівняння ваших результатів через місяць і більше запишіть у свій записник результати ГЗС і ГМС.

Аналіз результатів. Отримані значення перенесіть на графік (рис. 3): по горизонталі відкладіть величину ГЗС, а по вертикалі - ГМС. За двома координатами позначте на графіку точку, яка міститься в одному з квадратів - А, Б, В, Г, що відповідає вашому стану в цей час: А - можу самовдосконалюватися, але не хочу знати себе; Б - хочу знати себе і можу самовдосконалюватися; В -- не хочу знати себе і не можу змінюватися; Г - хочу знати себе, але не можу себе змінювати.

Графік готовності до саморозвитку

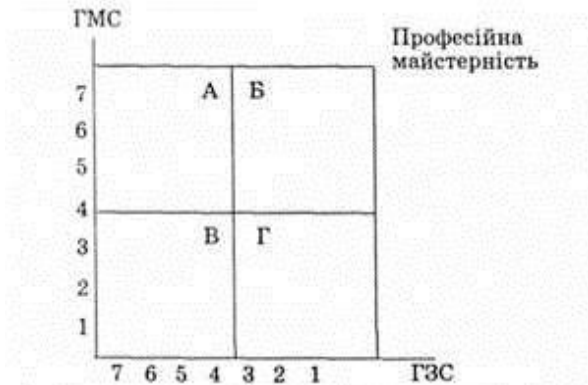


Рис. 3. Графік готовності до саморозвитку.

Якщо точка, яка відповідає вашому стану, розміщена у:

- квадраті Г. Таке поєднання означає, що ви, бажаючи більше знати про себе, ще не володієте навичками самовдосконалення. Труднощі у самовихованні не мають викликати у вас реакції "не вийде - значить, не буду робити". Подивіться уважно на твердження з ГМС, які збіглися у відповідях із ключем. Аналіз покаже вам, де і над чим вам потрібно попрацювати. У самовдосконаленні, якщо ви відважились на це, потрібно пам'ятати мудрість Сенеки-молодшого: "Свої здібності людина може пізнати, тільки спробувавши застосувати їх";

- квадраті А. Ваша величина ГЗС менша, ніж ГМС, тобто ви маєте більше можливостей для саморозвитку, ніж пізнання себе. У такому разі освоєння професії необхідно розпочинати із себе. Професіоналізму у будь-якій сфері досягають передусім через вироблення свого індивідуального стилю діяльності. А це без самопізнання просто неможливо;

- квадраті В. За такого співвідношення величини ГЗС і ГМС менші за чотири бали. При цьому слід спрямовувати аналіз на ті твердження, відповіді на які не збіглися з ключем. Уважно поспостерігайте за собою, попросіть про це своїх товаришів і друзів. Постарайтесь зрозуміти, у чому більше труднощів, що заважає вашому саморозвитку. Через певний час роботи над собою протестуйтеся ще раз і порівняйте результати. За бажання ви зможете змінити стан справ на краще;

- квадраті Б. Це означає поєднання вираженого бажання пізнавати себе і володіння навичками самовдосконалення - показники ГЗС і ГМС більші за чотири бали. Ви готові до саморозвитку, що сприяє професійному зростанню й оволодінню професійно-педагогічною майстерністю.

Висновок: _____

Контрольний блок

1. Яке місце посідають інноваційні технології в процесі вдосконалення педагогічної майстерності?
2. Що становить основу і зміст інноваційних освітніх процесів?
3. Охарактеризуйте структуру педагогічних технологій?
4. Які критерії педагогічних технологій?
5. Як класифікація педагогічних технологій існує на сьогоднішній день?
6. Основні якості сучасних педагогічних технологій?
7. Чи потрібно педагогу самовдосконалюватися ? Чому?
8. Який спосіб навчання вам імпонує більше традиційний чи не традиційний? Чому?
9. Яким чином ви вдосконалюєте свої знання та вміння?

ДОДАТКИ

Додаток 1

Педагогічні ситуації

1. Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

На уроці учень несподівано запитує: "Ольго Петрівно, а яка у Вас зарплата?". Що відповісти:

- а) пожартувати: "Це комерційна таємниця";
- б) відповісти чесно: "Невелика";
- в) відповісти з гідністю: "Не велика і не маленька, але мені вистачає";
- г) відповісти питанням на питання: "А чому це тебе цікавить?";
- г) розіграти здивування: "Ну і запитання у тебе! Запитай що-небудь простіше!";
- д) сміливо й відверто назвати суму - нехай діти знають і, можливо, вам поспівчують;
- е) вдати, що ви не почули запитання; є) ваш варіант відповіді?

Що означає для педагога гідно вийти із ситуації?

2. Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

Молода вчителька організувала у школі гурток біології. Учні з різних класів потягнулись до неї. Одного разу на занятті гуртка одна учениця несподівано сказала: "Приходьте у наш клас вести уроки біології, будь ласка! А то вчителька у нас - просто жах".

Що відповісти:

- а) сухо сказати: "Марійко, я була про тебе кращої думки";
- б) сказати: "Ось вивчите мене краще, і будете так само критикувати перед іншими вчителями";
- в) скромно пояснити: "Не можу, кожен з нас робить свою справу; у мене й так велике навантаження";
- г) розтлумачити дітям: "Заняття в гуртку для вас - за бажанням, тому цікаві, а обов'язкові уроки, хто б їх не проводив, такими бути не можуть";
- г) висловити невдоволення: "У яке становище ви мене ставите перед колегою? Будемо вважати, що я цього не чула";
- д) весело відгукнутися: "Чудова ідея, треба буде поговорити із завучем";
- е) вдати, що ви не почули або не зрозуміли, а згодом обов'язково розповісти колезі, що говорять про неї учні;
- є) ваш варіант відповіді? Що таке професійна етика?

Чи можна з учнями обговорювати іншого вчителя, його діяльність? Чи можна возвеличувати себе за рахунок приниження іншого? Чому?

3. Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

На уроці учениця нагадує вчительці: "Ірино Петрівно, на попередньому уроці Ви обіцяли, що розкажете нам...". Учителька зовсім забула про свою обіцянку і виконати її не готова.

Як бути:

- а) упевнено сказати: "Звичайно, звичайно, тільки сьогодні у нас на це не вистачить часу. Давайте я вам розповім на наступному уроці";
- б) рішуче заявити: "Поговоримо про це після контрольної - тоді у нас і часу буде більше";
- в) сказати здивовано: "Розповісти? Ні, сьогодні ви не настільки добре працюєте на уроці, щоб я робила вам такі подарунки!";
- г) здивуватися: "Щось не пам'ятаю, щоб я вам таке обіцяла, але, якщо вам цікаво, то на наступному уроці поговоримо про це";
- г) чесно зізнатися, що забула про свою обіцянку, попросити вибачення і сказати, що наступного разу обов'язково її виконаєте;
- д) ваш варіант відповіді?

Чи допустимо педагогові визнавати свої помилки перед учнями? А може, варто вдатися до хитрощів? Відповідь обґрунтуйте. Як педагогу відновити втрачене довір'я учнів?

4. Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

Доведена до відчаю поведінкою дітей, молода вчителька хімії прямо на уроці розплакалася. Як їй вийти з цієї ситуації:

- а) поплакати, заспокоїтися і продовжити урок;
 - б) поплакати (тільки не в класі), заспокоїтись і продовжити урок;
 - в) обов'язково залишити клас і до кінця уроку вже не повертатися;
 - г) взяти себе в руки і продовжити урок;
 - г) опанувати себе і, попросивши вибачення в учнів за свою слабкість, продовжити урок;
 - д) звернутися за допомогою до класного керівника (найважливіше, щоб учні відчули свою провину і відповідальність за сльози вчителя);
 - е) поплакавши, "розібратися" з класом - без серйозного покарання тут не обійтись;
 - є) ваш варіант відповіді?
1. У чому полягає слабкість молодшої вчительки?
 2. Над чим їй слід працювати?
 3. Як педагогу формувати емоційну стійкість?

5. Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

Прийшовши на урок біології роздратованою домашніми негараздами, учителька одразу "накинулася" на клас. Виплеснувши на учнів море негативних емоцій, зрозуміла, що перегнула палку.

Що їй робити в такій ситуації:

- а) нічого - буває ж людина інколи сердитою, інколи - доброю;
- б) спокійно сказати: "Вибачте, щось я сьогодні розійшлася";

- в) "компенсувати" свою поведінку легкими завданнями на уроці;
- г) не задавати домашнього завдання;
- г) спокійно сказати, виправдовуючись: "Як у мене сьогодні болить голова... Напевно, магнітні бурі";
- д) продовжувати урок, ніби нічого не трапилось;
- е) ваш варіант відповіді?

1. Що означає для педагога принцип "перед тим як зайти в клас, потрібно залишити свій поганий настрій за дверима"? Як цього досягти?
2. Яким слід бути педагогу, щоб спілкування з учнями було приємним?
3. Як стати стійким до стресу?

6. Оберіть один із запропонованих варіантів відповіді або вкажіть свій. Відповідь обґрунтуйте.

Бажаючи "зачепити за живе" немолоду вчительку, хлопець запитує: "Віро Іванівно, а Вам подобається "Мумій Троль"? Я від нього просто в захопленні!"

Як бути вчительці:

- а) чесно запитати: "А це хто такий?";
- б) сказати, ухиляючись від конкретної відповіді: "Знову ти зі своїми дурницями! І коли ти вже подорослішаєш?!";
- в) дивлячись учню прямо в очі, весело сказати: "Уявлення про нього не маю, але розумію, що ти просто хочеш наді мною познущатися";
- г) краще "відрубати" якомога різкіше: "Це той кудлатий дурень, якого скрізь рекламують? Ну, це на любителя";
- г) сміливо відповісти: "А мені - ні! А ти в захопленні від Софії Ротару, Василя Зінкевича?";
- д) упевнено відповісти: "Ні, не подобається!";
- е) ваш варіант відповіді?

1. Яким має бути педагог, щоб учням не хотілося "зачепити його за живе"?
2. Що означає для педагога бути сучасним, іти в ногу із часом?
3. Чому необхідний взаємозв'язок загального і професійного самовиховання?

МОВА ЖЕСТІВ

Німецький психолог Віра Біркенбіл поділяє всі жести на широкі та дрібні.

Вона підкреслює, що чим сильніше виявляються почуття, емоції, тим більше проявляється жестикуляція. Відповідно широкі жести характерні для експансивної натури, схильної до відкритого прояву сильних почуттів. Оскільки широкі рухи привертають до себе увагу, їх використовують ті, хто хоче бути помітним і підкреслити свою значимість – люди властолюбні, пихаті, хвастуни.

Відповідно дрібні рухи справляють протилежне враження. їм надають перевагу ті, хто з певних причин не хоче привертати до себе увагу – люди коректні, скромні, не бажаючи привселюдно виявляти свої емоції, почуття. Але така поведінка може бути продиктованою хитрим розрахунком, коли людина цілеспрямовано прагне справити відповідне враження. Маленькі жести можуть свідчити і про упадок душевних сил – на енергійну жестикуляцію не вистачає сили.

Таке багатозначне трактування примушує знову звернути увагу на те, наскільки обережними потрібно бути при інтерпретації окремого зовнішнього прояву.

Представники всіх народів і культур виявляють свої емоції схожим виразом обличчя. На це звернули увагу ще мореплавці-першовідкривачі далеких земель. В усіх краях аборигени, незнайомі з мімікою білих, зустрічали пришельців або посмішками, або агресивними гримасами – залежно від свого ставлення, яке було зрозумілим з першого погляду без слів.

Звичайно, існують культурні відмінності в мімічних проявах. Наприклад, для китайців підняті брови – знак гніву, а для американців – властива їм манера здивування.

Найбільш виразною мімічною структурою є посмішка, за допомогою якої передається широкий спектр почуттів і відносин – від іронії до захвату. Американський психолог Пол Екман вважає, що посмішка – це "складніше явище, ніж думають зазвичай", і визначає 18 типів посмішок, більшість із яких фальшиві.

У діловому спілкуванні найчастіше трапляється "пом'якшуюча" посмішка, якою керівник часто користується, відхиляючи ідею, що пропонується, чи критикуючи підлеглого. При такій посмішці куточки рота стиснуті, а нижня губа трохи піднята.

На думку німецького психолога Хорста Рюкле, дуже рухлива міміка свідчить про легку збудженість від зовнішніх подразників. При сильній мімічній грі ми можемо судити про швидкозмінні внутрішні хвилювання, багатогранне і активне сприйняття навколишнього світу. Рухома міміка характерна для імпульсивної поведінки. Малорухома міміка в принципі вказує на постійність душевних процесів. Вона свідчить про рідко

змінюваний, стабільний настрій. Така міміка асоціюється зі спокоєм, розсудливістю, надійністю і врівноваженістю.

Але, враховуючи всі ці параметри, не слід забувати, що кожна людина протягом усього свого життя вчиться володіти своїм обличчям. свідомо регулювати його вираз і може досягти в цьому досить значних успіхів.

Великий палець, піднятий угору. У Британії, Австралії та Новій Зеландії великий палець руки, піднятий угору, має декілька значень. Він використовується автостопщиками при голосуванні на дорозі; означає, що все в порядку; а коли палець піднімають різко, то цей жест набуває образливого сексуального значення. У Греції, наприклад, цей жест має значення "та пішов ти!". Уявляєте собі австралійського автостопщика, який вимагає зупинити грецьку машину таким чином. Поширене значення цього жесту в нашій країні — це "все в порядку", "дуже добре", "клас". Великий палець також використовується в поєднанні з іншими жестами для визначення влади і переваги, а також у ситуаціях, коли хтось пробує показати співрозмовникові, що той повністю під його владою.

Знак "V". В Австралії, Великій Британії цей знак має образливе значення. Черчілль використовував його в якості символу перемоги (victory) під час Другої світової війни, але при цьому його долоня була повернута від співрозмовника. У багатьох європейських країнах цей жест означає цифру "2". Для бармена це означає принести два бокали пива тощо.

Ці приклади свідчать, що різне національне розуміння різних жестів може привести до зовсім непередбачуваних результатів.

Тим, кому доводиться багато подорожувати по світу, спілкуватися з іноземцями, найкраще керуватися принципом: "Якщо ви в Римі, робіть те, що і всі римляни". Це допоможе вам уникнути багатьох незручних ситуацій.

Найбільш серйозна помилка, яку може зробити новачок в інтерпретації мови тіла, — це трактування окремих жестів незалежно від інших, а також незалежно від ситуації. Наприклад, почухування потилиці може мати різні значення: лупа, спека, невпевненість, забування, брехня. Тому щоб правильно зрозуміти будь-який жест, слід розглядати його в сукупності з іншими.

Кожен жест — це окреме "слово", яке може мати кілька значень. Жести складаються у своєрідне "речення". Тільки зрозумівши їх зміст, можна безпомилково зрозуміти почуття співрозмовника і його ставлення до вас.

Велике значення в процесі спілкування мають жести, які є багатозначними і несуть у собі певну інформацію.

Жести сміху:

- рівний сміх видає уважну людину;
- дуже голосний, при якому деформується обличчя, свідчить про те, що людина не керує собою;
- "закрита посмішка", при якій куточки вуст піднімаються чи опускаються, видає самовпевнену людину, а іноді насмішку чи зневагу до інших;
- людина, яка сміється із заплющеними очима,

- любитель насолод;
- коротким, уривчастим сміхом сміється людина, яка безкомпромісно йде до накресленої мети;
- тихий регіт видає людину, яка любить товариство і легко завойовує дружбу.

Жести ходи:

- люди, які ходять швидко, розмахуючи руками, мають чітку мету і готові негайно діяти;
- люди, які тримають руки в кишенях, переважно критичні і потайні, їм подобається пригнічувати інших людей;
- люди, які знаходяться в пригніченому стані, також ходять, тримаючи руки в кишенях, тягнучи ноги і рідко дивляться вгору або в тому напрямку, куди йдуть;
- люди, які зайняті вирішенням проблем, часто ходять у медитативній позі: голова опущена, руки зчеплені за спиною, захват ліктів – контролює себе;
- самозадоволені, дещо помпезні люди символізують свій стан тихою ходою - підборіддя високо підняте, руки рухаються підкреслено інтенсивно, ноги наче дерев'яні.

Жести з окулярами та обличчям:

- погляд поверх окулярів – негативний;
- повільне зняття окулярів і доскіпливе витирання скелець – засіб затягувати час;
- кінчик дужки в роті – чекає надходження нової інформації;
- погладжування шиї долонею –захист;
- відвертання обличчя вбік – незадоволення і відхилення всіх пропозицій;
- очі вбік – нещирість, каже неправду;
- захват носа – велика застережливість у всьому, що приймається;
- погладжування підборіддя – приймає рішення;
- постукування по столу чи ногою по підлозі – тест стурбованості;
- голова в руках, очі напіввідкриті нудьга, зниження інтересу до теми;
- потирання носа – це прикриття від обману.

Жести за столом:

- розкачування на стільці – звичайний тест задоволення, володіння ситуацією;
- відкривання і закривання шухляди стола –роздумування над складною проблемою;
- якщо людина встала з-за столу, починає ходити – не спиняйте, може втратити думку.

Жести з руками:

- якщо зчеплені руки –це жест підозри і недовіри;
- подзенькування монетами в кишені – людина стурбована недостатністю грошей;
- посмикування себе за вухо – позбавлення від пригнічуючих подій;
- готовність вислухати співбесідника – руки складені біля рота;

- легкий уклін вперед – прояв інтересу до співрозмовника.
- володіння темою розмови – витягнута рука долонями вниз перед собою і широкий круговий жест ніби охоплює тему рукою.
- точність суджень – якщо готові повернути увагу до думки чи факту в необхідний момент, з'єднайте великий і вказівний палець.
- бажання щось приховати – прикриття обличчя руками, потирання висків, підбородку і відведення очей в сторону.
- руки схрещені на грудях – це насмішка, неувага.
- руки на поясі – готовий до дій.
- руки на колінах готовий завершити зустріч.
- руки схрещені — агресивність і закритість до спілкування.
- доторкання рук (привітання із самим собою) – це емоційна безпека, винагорода.
- пальці або ручка в роті – потреба в підтримці.
- потирання щоки – нудьга.
- палець біля скроні – зацікавленість.
- палець підтримує підборіддя — має негативні думки.
- потирання потилиці – не хоче визнати забуття.
- пальці схрещені вертикально – демонстрація почуття переваги.
- доторкання до браслета годинника — бажання приховати хвилювання.
- прояв агресивності — занадто жваві жести, націлені в бік співбесідника, голова втягнута в плечі, нахмурені брови і схрещені ноги.
- поступлення — стиснуті коліна, тіло відкинуте назад, ніби злякався, руки складені на животі.
- відтягування комірця — неправда, яка може бути розкрита.
- схрещення ніг — права нога на лівій — захисна позиція.
- голова вертикально — нейтральне ставлення до проблеми і до вас.
- голова в бік — зацікавленість вами чи проблемою.
- голова вперед – не підтримує пропозицію.
- паління – послаблення напруження при стресах.
- дим угору — упевненість, самозадоволеність людини.
- дим униз – підозрілість, ворожа настороженість.
- попіл постійно струшується в попільничку –тяжкий внутрішній стан людини.
- погашення сигарети, спаленої наполовину – бажання завершити розмову.
- косий погляд з піднятими бровами і посмішкою — зацікавленість вами. -- косий погляд і опущені брови - - вороже і критичне ставлення до вас.

Учені розрізняють три типи поглядів:

діловий – співрозмовники дивляться на умовний трикутник, який розміщується на лобі, що сприяє утриманню поглядів приблизно на однаковому рівні;

соціальний – співрозмовники звертають увагу на трикутник, який проходить через лінію очей до підборіддя;

інтимний – це низка поглядів від соціального до трикутників умовних на інших частинах людського тіла.

Якщо, наприклад, людина сидить на автобусній зупинці з міцно схрещеними руками і ногами, опущеним підборіддям і на вулиці мороз, то це, звичайно, означає що людина змерзла. Якщо людина сидить у такій самій позі за столом, а ви намагаєтеся продати цій особі свій товар, послугу, ідею, то можете бути впевнені, що вона налаштована до вас негативно і знаходиться в стані захисту.

Людина зі слабким рукостисканням швидше всього має слабкий характер. Але якщо людина хворіє на артрит, то вона змушена саме так потискати руку співрозмовника, щоб не завдати собі болю.

Також художники, музиканти, хірурги і люди, чия професія пов'язана з чутливістю і гнучкістю рук, переважно взагалі не подають руки, або їх потискання буде слабким.

Дослідження в галузі лінгвістики засвідчили наявність прямого зв'язку між соціальним статусом, владою людини і її науковим запасом. Чим вище людина стоїть на соціальному чи професійному щаблі, тим більше вона спілкується вербально, за допомогою слів; менш освічені та кваліфіковані люди більше користуються жестами.

Більшість, невербальних сигналів подається на підсвідомому рівні. Тому неважко побачити невідповідність істинних мікросигналів і штучних, неприродних жестів.

"Підробити" мову тіла можна на короткий час. Наприклад, кожному учаснику конкурсу краси спеціально навчають необхідним рухам тіла з метою справити якнайкраще враження на журі та глядачів. Але і в цей час їхнє тіло може подавати мікросигнали, які не залежать від свідомості і заперечують завченим рухам.

Багато політиків талановито користується мовою тіла, щоб переконати електорат повірити їх словам. Часто неправду приховують виразом обличчя (посмішка, кивок голови, підморгування).

Уміння читати мову тіла дає можливість розуміти істинні значення слів того, хто говорить. Уміння користуватися деякими відкритими жестами підвищує ефективність процесу спілкування.

Жести поділяються на позитивні та негативні.

Позитивні жести.

1. Розкриті руки долонями догори (Рис.1) означають приязність, відкритість, бажання спілкуватися. Часто цей жест супроводжується піднятими плечима. Людина ніби хоче сказати: "Що ще ви від мене хочете?" (Рис. 2). До жестів відкритості належить також розцібнений піджак (куртка). Якщо людина довіряє співрозмовнику, то вона розцібне або й зніме піджак у його присутності.

Виробивши звичку в процесі спілкування тримати долоні відкритими, вчитель може підвищити довіру до себе. І навпаки, якщо жест відкритих долонь стає звичним, зменшується кількість брехні в мовленні людини.

Відкриті долоні педагога заохочуватимуть співбесідників бути відвертими, щирими й довірливими.

2. Рука біля щоки (Рис. 3) означає, що людина знаходиться у стані роздумів про щось. Та цей жест є досить неоднозначним. Наприклад, якщо учень дивиться вдалину, причому його тіло випрямлене, а ноги міцно стоять на підлозі, то насправді він не слухає пояснення. А якщо учень нахилився вперед, сидячи на краю стільця, схилив голову набік та сперся нею на руку – він дійсно слухає.

3. Схилена набік голова означає інтерес, (Рис.4) зацікавленість, створює враження інтенсивного слухання. Про це слід пам'ятати вчителю, якому за мінімум часу потрібно повідомити максимум інформації. Коли слухачі втрачають “хід думки”, то голови випрямляються, плечі спочатку піднімаються, потім опускаються, погляд починає ковзати по стелі, стінах, інших людях, і, нарешті, тіло приймає позу, спрямовану до виходу з приміщення. У цьому випадку вчитель, лектор повинен зрозуміти, що йому невербально передають: “Досить”.

4. Маніпуляції з предметом (прикушування кінчика якого-небудь предмета: дужки окулярів, олівця, ручки) свідчать про невпевненість під час розв'язання проблеми, потребу в додатковій інформації. Маніпуляції з предметами часто є приводом виграти час. Приміром, коли людина повільно знімає окуляри, старанно витирає скельця (деякі люди можуть це робити по п'ять разів на годину), або коли окуляри знімають і людина починає гризти або просто тримати в роті кінець дужки (Рис.5). Оскільки говорити з яким-небудь предметом в роті складно, то людина отримує можливість відмовчатися, займаючись тим часом пошуком нової інформації чи нових варіантів вирішення проблеми.

Крім цього, розв'язуючи складне питання, багато людей починають ходити вперед-назад. Про велику зосередженість під час прийняття рішення свідчить жест: затиснення носа рукою, поєднане із закритими. У процесі роздумів над прийняттям правильного рішення може відбуватися ще й почісування підборіддя.

Негативні жести.

1. Руки, схрещені на грудях, – це захисна, оборонна реакція або фіксована позиція, з якої людина не хоче зрушитися (Рис.6). Дослідження Пиз А. свідчать, що коли слухачі схрещують руки на грудях, то у них не лише складається негативне ставлення до лектора (вчителя), але й менша увага звертається на те, що вони чують, засвоюється менший обсяг інформації. [8]

Положення рук у цьому жесті може бути різним. Так, щоб дізнатися, зайняв співбесідник захисну позицію, чи просто комфортно влаштувався (Рис.7), сплівши руки, потрібно подивитися на його кисті: розслаблені, чи стиснуті в кулаки? Кулаки свідчать про ворожу й наступальну позицію людини. Часто це супроводжується стиснутими зубами та почервонілим обличчям.

Ще один вид схрещених рук характеризується тим, що кисті рук міцно стискають плече протилежної руки, так що фаланги пальців стають білими (Рис.8). Цей жест означає стримування негативних відчуттів. За допомогою схрещених рук із поставленими вертикально великими пальцями (Рис.9) часто демонструють свою зверхність.

Іноді захисний жест зі схрещених рук замінюють частковим, неповним схрещенням, коли одна рука розміщується впоперек тіла, тримаючись за другу руку. Таким чином теж утворюється бар'єр (Рис.10). Такий бар'єр може використовуватися, коли людина знаходиться в незнайомому товаристві або коли невпевнена в собі.

Інший вид прихованих жестів, пов'язаних зі схрещуванням рук, полягає в тому, що одна рука рухається впоперек тіла у напрямку до іншої руки, але замість того, щоб схопитися за цю руку, вона торкається сумочки, браслета, годинника чи іншого предмета. Такий жест робиться, щоб приховати схвильованість і нервовість. У ролі захисного бар'єра може виступати певний предмет, який людина тримає обома руками (сумочка, книга, квіти), в той час, коли цілком можна обійтися однією рукою (Рис. 11). Цей жест застосовує багато людей у стресових ситуаціях, як правило, не усвідомлюючи своїх дій.

2.Перехрещені ноги, подібно захисним бар'єрам, сформованим з допомогою рук, є ознакою негативного або оборонного ставлення людини.

Якщо одна нога акуратно лежить на іншій (Рис.12) – це нормальне положення схрещених ніг, яке може використовуватися для вираження схвильованого стану, стриманої або захисної позиції. Але часто люди так сидять на лекціях, під час тривалого сидіння на незручних стільцях, або в холодну погоду. Коли закинута нога на ногу супроводжується ще й схрещеними руками, це означає, що людина “відключилася”, “випала” з розмови (Рис.13).

Закидання ноги на ногу з утворенням кута (Рис.14) свідчить про те, що тут присутній дух суперництва та протиріч. Люди з швидкою реакцією, яких важко переконати під час суперечки, часто сидять, закинувши ногу на ногу і обхопивши ногу руками (Рис.15). Це ознака впевнених людей, до яких потрібен спеціальний підхід для досягнення спільної мови.

Оборонний та негативний стан часто виражається також з допомогою зведених разом щиколоток. У чоловіків притиснуті щиколотки зазвичай поєднуються з міцно стиснутими кулаками, що лежать на колінах, або руками, що стискають поручні стільця (Рис.16). Жіночий варіант дещо відрізняється: коліна зведені разом, ноги можуть бути нахилені в один бік, руки лежать або паралельно одна одній на колінах, або одна рука на іншій (Рис.17).

3.Переплетені пальці рук означають розчарування і бажання людини приховати своє негативне ставлення. Цей жест має три варіанти: схрещені пальці рук піднято на рівні обличчя (Рис.18), руки лежать на столі (Рис.19), на колінах, коли людина сидить, або внизу перед собою, коли людина стоїть

(Рис.20). Існує залежність між положенням рук і силою негативного почуття, яке переживає людина, тобто, з людиною важче буде знайти спільну мову, коли її руки підняті так, як зображено на мал. 18, ніж на мал.19.

4.Захист рота рукою є першою ознакою обману. Наприклад, якщо п'ятирічна дитина скаже неправду своїм батькам, то відразу прикриє рот однією або обома руками (Рис.21). У дорослого цей жест трансформується в інші, наприклад, коли рука прикриває рот, а великий палець притиснутий до щоки (Рис.22). Витончений, замаскований варіант попереднього жесту може виражатися у легкому дотику до носа (Рис.23). Така трансформація жесту є прикладом того, як з віком жести людей стають менш яскравими і більш завуальованими, тому завжди важче правильно інтерпретувати невербальні сигнали 50-річної людини, ніж молодой.

В іншому випадку дотик до носа може означати сумніви, складне становище, що часто означає "ні". В оратора такий жест може означати, що він сумнівається в реакції аудиторії.

Звичайно, це опис лише деяких жестів, які супроводжують процес комунікативної взаємодії. Первинні знання, а особливо свідоме спостереження за власними жестами та жестикуляцією інших людей є найкращим способом дослідження і вивчення прийомів невербальної комунікації.

Під час зчитування (інтерпретації) сигналів тіла необхідно зважати на такі правила:

1) адекватна інтерпретація вимагає комплексного аналізу невербальних засобів: недопустимо вихоплювати яку-небудь окрему деталь і робити на її основі далекоглядні висновки;

2) необхідно враховувати специфіку невербальних каналів у різних народів;

3) намагайтеся не приписувати свій досвід, свій стан іншій людині, спробуйте проникнути в її внутрішній стан [6].

Жести самого вчителя повинні бути естетичними (адже вони є елементом загальної культури людини), невимушеними, стриманими, доцільними і конгруентними, тобто мають відповідати словесним сигналам. Якщо жести не є конгруентними, то слухачі більше довіряють жестам, аніж словам. При цьому варто враховувати, що жести, як і інші рухи корпусу, найчастіше випереджають хід висловлюваної думки, а не йдуть за нею.

Жести вчителя не мусять мати фамільярного або вульгарного відтінку, недопустимим є використання жестів жаргонного характеру. Жести вчителя з перших хвилин мають створювати певний настрій: плавні, рівномірні жести сприяють встановленню спокійної робочої обстановки. Найкращий жест той, який настільки органічний, що є непомітним.

Останнім часом ставиться питання про обов'язкове знання вчителем жестів кримінального, злочинного середовища, певних закритих систем спілкування (наркоманів). Як свідчать дослідження, вони все частіше використовуються учнями і дали б можливість учителеві попередити злочин,

жорстоке поводження в шкільному середовищі, зрозуміти внутрішні проблеми учнів.

Міміка – це виражальні рухи м'язів обличчя. Міміка разом з жестами підвищують емоційну значущість інформації, сприяють кращому її засвоєнню.

Звичайно, вираз обличчя відображає характер мовлення, взаємин. Так, за *виразами обличчя* видно, що люди, які сидять ліворуч – нещасні, злі і займають оборонну позицію, а ті, що праворуч – задоволені собою, спокійні (Рис.24). Адаже обличчя, як і весь зовнішній вигляд, може виражати широкий спектр відчуттів і станів: впевненість, схвалення, осуд, невдоволення, радість, байдужість, зацікавленість, захоплення та ін. Значна роль належить *посмішці* людини, важливими виразниками почуття є *брови й очі* (підняті брови вказують на подив, зсунуті – на зосередженість, нерухомі – на спокій, байдужість, у русі – на захоплення).

Різноманіття мімічних рухів практично безмежне (у спеціальній літературі згадується близько 2000 виразів обличчя), тому їх поєднання дає змогу вчителю відобразити свій емоційний стан і ставлення до конкретного учня, його відповіді чи вчинку. [6]

Діти “читають” з обличчя вчителя, здогадуючись про його відчуття і настрої, тому обличчя повинно не лише виражати, а й приховувати деякі почуття (наприклад, особисті негаразди). Слід показувати на обличчі та в жестах те, що стосується справи, сприяє здійсненню навчально-виховних завдань.

Дослідження психологічного комфорту в педагогічному процесі свідчать: учні віддають перевагу вчителю з доброзичливим виразом обличчя, а також люблять людей з високим рівнем зовнішньої емоційності. Необхідність високого рівня мімічної емоційності зумовлена тим, що учням легше працювати з учителем, обличчя якого можна “читати”, і важче – якщо обличчя застигле: тоді вони не відчувають зворотного зв'язку у спілкуванні, їм не зрозуміло, що при цьому думає чи відчуває вчитель. Однак слід пам'ятати, що надмірна рухливість м'язів обличчя або очей може стати серйозною перешкодою у спілкуванні, викликати сміх і глузування у класі.

Часто вчитель виробляє спеціальну “маску впливу”: строгий вираз обличчя, нахмурений лоб, стислі губи, напружена нижня щелепа, але діти дуже швидко перестають на неї реагувати.

Учителю необхідно вивчити можливості свого обличчя, виробити вміння користуватися виразним поглядом, уникати надмірної динамічності м'язів обличчя і очей, а також і неживої статичності. Міміка вчителя повинна бути стриманою, вона покликана виражати зацікавленість, доброзичливе ставлення, допомагати у створенні сприятливого клімату на уроках та в позаурочний час.

Візуальний контакт (контакт очей) – це погляд співрозмовників, фіксований один на одному, що означає зацікавленість партнером і зосередженість на тому, що він говорить.

Найвиразнішими на обличчі людини є очі. Погляд відіграє роль керуючого впливу, забезпечуючи зворотний зв'язок, інформацію про поведінку партнера і ступінь його залученості до комунікації.

Дослідження Зязюна І.А. свідчать, що розмовляючи, люди дивляться одне на одного в середньому 35-50 (30-60) відсотків часу, протягом якого відбувається розмова. Зазвичай, погляд спрямований на очі співрозмовника і затримується на них 5-7 секунд. Протягом решти часу співрозмовники дивляться деінде. На співбесідника частіше поглядає той, хто слухає, а не той, хто говорить. Люди відводять очі тоді, коли задають запитання, від яких вони почуваються незручно, відчують вину. Якщо ж люди під час розмови дивляться одне на одного більше 60% часу, то вони, очевидно, більше зацікавлені співрозмовником, а не тим, що він каже. Це може бути в двох випадках: коли співрозмовника вважають цікавим (в такому випадку зіниці очей будуть розширені), або коли людина налаштована вороже і невербально посилає виклик (в такому випадку зіниці будуть звужені). Однак слід пам'ятати, що розширені (а іноді звужені) зіниці можуть свідчити про розслабленість, вживання алкоголю, наркотиків. До того ж потрібно враховувати якість освітлення та наявність хвороб.

Люди, у яких переважає абстрактне мислення, прагнуть до більшої кількості візуальних контактів на відміну від тих, чиє мислення має конкретний характер. Якщо людина нечесна або щось приховує, то її очі зустрічаються з очима співрозмовника менше, ніж 30% усього періоду спілкування[8].

У педагогічній діяльності візуальний контакт виконує таку важливу функцію, як *емоційне живлення* [8]. Тобто, відкритий, доброзичливий погляд вчителя в очі дитини потрібен не лише для встановлення контакту, а й для задоволення емоційних потреб учня. І в навчанні, і в позаурочний час вихованці мають відчувати не лише суворий контроль з боку педагога, а й ласкавий погляд дорослого, що додасть впевненості в собі, у своїх силах. Тому вчителю важливо навчитися тримати в полі зору всіх учнів. Оптимальний ритм обміну поглядами на уроці: індивідуальний контакт очей чергується з охопленням очима всього класу; саме цим і створюється так зване *робоче коло уваги*.

Чергування, переключення погляду є важливим і при вислуховуванні відповіді учня: поглядаючи на нього, вчитель дає йому зрозуміти, що він його чує, вслуховується, отже – зацікавлений, оцінить об'єктивно; поглядаючи на клас, учитель привертає увагу решти учнів до того, хто відповідає.

Вчитель має враховувати, що його погляд діє тим сильніше, чим ближче він до учня. Стійкий візуальний контакт свідчить про зацікавленість, відкритість, однак не варто перебирати міру. Занадто стійкий, пильний погляд учень може зрозуміти по-своєму: вчитель підозріливий, слідкує за мною, прискіпується до мене. Через це дитина може почуватися пригнічено. Байдушій, ковзаючий погляд теж неприємний: не зрозуміло, чи бачить тебе

вчитель, чи дивиться “крізь тебе”. Загалом свідомий розвиток візуальної техніки є ефективним шляхом здійснення комунікативної взаємодії у педагогічному процесі.

Тактильна комунікація (дотики) теж відіграє значну роль у житті людини, але необхідно враховувати, що її значення змінюється з віком. Лагідними доторками в дитячому віці ми засвідчуємо малюку свою любов, а це для нього найголовніше – відчувати любов, захищеність, свою необхідність, значущість. Підлітків дратують дотики дорослих, оскільки вони підкреслено прагнуть незалежності та ревно оберігають свій особистісний простір. Контакт з підлітком можуть сприяти дотики ніби випадкові, небов’язкові, м’які та спокійні.

У педагогічному процесі дотики мусять бути вмотивованими, зрозумілими; оскільки вони пов’язані з проникненням у чужий життєвий простір. Особливо хворобливо сприймають учні зверхньо-фамільярні рухи (поплескування по плечах, по щоці, поскубування волосся) або ж ті, що несуть відтінок сили, тиску.

Існує певний зв’язок між дотиками й емоційним станом, який психологи визначають як кінестетичний якір. Цей “якір” можна ефективно використати в педагогічному процесі. Наприклад, якщо під час розмови класти свою руку на руку співрозмовника в ті моменти, коли він говорить щось приємне для себе, а в кінці бесіди, розлучаючись, знову скористатися цим дотиком, то зростає вірогідність того, що партнер вийде після спілкування з вами у доброму настрої. Зафіксувавши позитивні емоції співрозмовника своїми дотиками (строго до одного і того ж місця) і повторивши цей дотик у кінці розмови, ми закріплюємо також позитивне ставлення до себе, поглиблюємо взаємну симпатію.

Міжособистісний простір – відстань між тими, хто спілкується, та просторова організація спілкування (розміщення співрозмовників) – теж є ознаками взаємодії.

Спеціалісти визначають 5 видів дистанцій, на якій можуть знаходитися партнери по спілкуванню.

№ п/п	Дистанції	Відстань	Співрозмовники	Ситуація
1.	Інтимна	Менше 40-50 см	Батьки, діти, закохані	Духовна близькість, повна взаємодія. Вторгнення сторонніх розцінюється як недоречні зазіхання.
2.	Особис-тісна	Від 0,4-0,5 до 1,3-1,5 м	Друзі, однодумці	На цій відстані, як правило, розмовляють друзі, люди, які добре знайомі і довіряють один одному, захоплені спільною діяльністю.
3.	Соціальна (суспіль-на)	Від 1,2-1,5 до 2м	Приятелі, колеги по роботі	Відповідає неформальному товариському спілкуванню, на цій відстані зручно обмінюватися новинами

				або просто поговорити.
4.	Форма-льна	Від 2 до 3,7-4 м	Керівник, підлеглий; діловий партнер.	Характерна для ділових, офіційних взаємин; найкраще підходить для розмови з шефом чи підлеглими на початку переговорів, з класом – на початку уроку.
5.	Публічна	4-7 м	Лектор за кафедрою	Дозволяє утриматися від спілкування або ж обмінятися декількома словами.

Відстань більше 7 м не дає можливості чітко сприймати міміку, ще більша (12 м) – жести і рухи корпусу. Це призводить до появи бар'єрів у спілкуванні. Тому зміна дистанції може бути прийомом привертання уваги учнів під час уроку. Приміром, скорочення дистанції збільшить силу впливу.

Разом з тим, перехід від однієї категорії спілкування до іншої мусить бути вмотивований для його учасників, особливо для учня. Вчитель може використовувати просторову близькість для встановлення більш довірливих взаємин з учнями, але дуже обережно – надмірне наближення до співрозмовника може сприйматися як посягання на особистість, виглядати нетактовним.

Зона найбільш ефективного контакту на уроці – перші три парти. Саме вони потрапляють у перші три дистанції, а ті, хто сидить за першою – в особистісну і навіть інтимну. Решта – на публічній відстані. Вчителю для ефективного ведення уроку необхідно досягти так званої проксемічної різноманітності та рівності: не бігаючи безперервно й хаотично по класу, він, однак, мусить змінювати періодично своє положення в класі, щоб зменшити напругу на одних учнів і активно включити в робочий простір інших. При цьому необхідно пам'ятати про напрямок пересувань у класі. Рекомендується рух вперед і назад, а не в сторони (маячіння перед класом).

У процесі спілкування важливо враховувати і *розміщення* співрозмовників. Те, під яким кутом стоять чи сидять люди стосовно один одного, дає інформацію про їхні стосунки і впливає на забезпечення ефективної взаємодії.

Якщо тіла двох співрозмовників розвернуті в напрямку до уявної третьої вершини трикутника (відкрита трикутна позиція) (Рис.25), то це надає розмові невимушеного забарвлення, сприяє взаєморозумінню. Якщо один із партнерів по спілкуванню розверне стілець безпосередньо на співрозмовника (Рис.26), то тим самим невербально повідомляє, що вимагає прямих відповідей на свої запитання. Поєднуючи це положення з діловим поглядом (тобто, коли погляд не опускається нижче очей іншої людини та відсутністю міміки й жестів, на співрозмовника створюється значний невербальний тиск. Натомість розміщення під прямим кутом до співрозмовника знімає будь-який тиск і напруження.

Отже, якщо вчителеві потрібно знайти спільну мову під час педагогічної взаємодії, краще використовувати трикутну диспозицію.

Спосіб розміщення людей під час спілкування за столом теж має значення для налагодження продуктивних стосунків. Психологи виділяють 4⁵⁵ основні способи розміщення учасників комунікації за столом:

1) Кутове розміщення (Рис.27а) характерне для людей, зайнятих дружною, невимушеною розмовою. Ця позиція сприяє постійному контакту очей, дає простір для жестикуляції і можливість спостерігати за жестами співрозмовника.

2) Позиція ділової взаємодії (Рис.27б) найчастіше зустрічається тоді, коли двоє людей разом, у співавторстві працюють над певною проблемою. Це одна з найбільш вдалих стратегічних позицій для висунення, обговорення та прийняття спільних рішень.

3) Конкуруючо-захисна позиція за столом (Рис.27в) може викликати бажання оборонятися, атмосферу суперництва. Таке положення співрозмовників може призвести до того, що кожна сторона буде притримуватися своєї думки, оскільки стіл стає бар'єром між ними. Люди займають такі позиції за столом в тому випадку, коли вони знаходяться в стосунках суперництва, або коли один із них читає іншому нотацію. Якщо зустріч відбувається в кабінеті, то таке розміщення свідчить також про стосунки субординації.

4) Незалежна позиція (Рис.27г) характерна для людей, які не бажають взаємодіяти одне з одним. Вона свідчить про відсутність зацікавленості, іноді – ворожість. Такого розміщення слід уникати тоді, коли потрібна відверта розмова між людьми.

Знання про можливості невербальних засобів спілкування та вміння їх використовувати неодмінно допоможуть вчителеві в організації ефективної взаємодії з учнями, у власній професійній самореалізації.

ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Беседіна Л.М. Педагогічна майстерність, активні методи навчання та методична робота у навчальних закладах [Текст]: методичний посібник / Л.М.Беседіна, О.І.Сторубльов. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Логос, 2009. – 204 с.
2. Буряк В. Викладач університету: вимоги до особистісних і професійних рис : [творчий викладач. Педагогічна майстерність. Культура мислення, почуттів, поведінки, педагогічного спілкування, самоосвіти викладача] / В.Буряк // Вища школа. – 2010. – № 3-4. – С. 11-35. – Бібліогр.: 15 назв.
3. Гуревич Р.С. Інноваційні педагогічні технології в підготовці магістрів / Р.С.Гуревич // Теорія і практика управління соціальними системами : філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2013. – № 2. – С. 100-105. – Бібліогр.: 4 назв.
4. Грехнев В.С. Культура педагогического общения: Кн. для учителя. – М., 1990. – С. 39.
5. Даниленко Л.І. Педагогічні інновації та інноваційні педагогічні технології: сутність і структура/ Л.І.Даниленко // Нові технології навчання. – К., 2005. – С. 270–276. – Бібліогр.: 10 назв.
6. Зязюн І.А. Педагогічна майстерність: Підручник для вищих педагог. навч. Закладів / І.А.Зязюн, Л.В. Крамушенко, І.Ф. Кривонос; За ред. І.А.Зязюна. – К.: Вища школа, 1997. – 350 с.
7. Зязюн І.А. Проективний аналіз технологій педагогічної дії : [поняття, завдання освітньої технології. Пошук технологій, що відповідають новим освітнім запитам. Класифікація навчальних предметів] / І.А.Зязюн // Педагогіка і психологія. – 2010. – № 2. – С. 22-33.
8. Князян М.О. Педагогічна технологія формування самостійно-дослідницької діяльності студентів / М.О.Князян // Проблеми освіти.- К., 2007. – С. 64–69. – Бібліогр.: 8 назв.
9. Коцур В. Найвищий педагогічний ідеал - виховання людяності: [Педагогічна майстерність. Моральне виховання. Людяність] / В. Коцур // Вища освіта України. – 2005. – № 2. – С. 72–78.
10. Кукушин В.С. Введение в педагогическую деятельность: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Издательский центр “МарТ”, 2002. – С. 191-195.
11. Кукушин В.С. Введение в педагогическую деятельность: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Издательский центр “МарТ”, 2002. – С. 184-185.
12. Лавріненко О.А. Творчий розвиток і опанування педагогічної майстерності в Україні (1917 - 1919)/ О.А.Лавріненко // Теорія і практика управління соціальними системами : філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2010. – № 4. – С. 101–110. – Бібліогр.: 15 назв.
13. Максимюк С.П. Педагогіка [Текст]: навчальний посібник для студ. вищих навч. Закладів / С.П. Максимюк.- К.: Кондор, 2009.- 670 с.
14. Нові технології навчання: Науково-методичний збірник. Вип. 40.- К.:

- Науково-метод. центр вищої освіти, 2005.- 279 с.
15. Макаренко А.С. Твори: В 7 т. – К.: Радянська школа, 1954. – Т. 5: Деякі висновки з мого педагогічного досвіду. – С. 246.
 16. Мільто Л.О. Методика розв'язання педагогічних задач: Навч. посібник. – Х.: Ранок-НТ, 2004. – С. 21.
 17. Мільто Л.О. Методика розв'язання педагогічних задач: Навч. посібник. – Х.: Ранок-НТ, 2004. – С. 19.
 18. Методики психодіагностики в спорті / Под ред. Марищува В.Л. и др. – М.: Просвещение, 1990. – С. 116-118.
 19. Моделирование педагогических ситуаций: проблемы повышения качества и эффективности общеобразовательной подготовки учителя / Под ред. Ю.Н.Кулюткина, Г.С.Сухобской. – М.: Педагогика, 1981. – С. 12.
 20. Новітні технології навчання. Спецвипуск: Наук.-метод.зб. –К.: НМЦ ВО, 2003. – 248с.
 21. Натанзон Э.Ш. Приемы педагогического воздействия. – М.: Просвещение, 1972. – С. 7.
 22. Онокович Г. «Діалог культур» як сучасна педагогічна технологія/ Г.Онокович// Вища освіта України. – 2011. – № 4. – С. 42-48. – Бібліогр.: 8 назв.
 23. Освітні технології: навч.-метод. Посібник / О.М.Пехота, А.З. Кіктенко, О.М. Любарська, К.Ф. Нор; за ред. О.М. Пехоти. – К.: А.С.К., 2004. – 256
 24. Паскаль О.В. Технології соціально-педагогічної діяльності: навчальний посібник для студ. 3-4 курсів зі спец. «Соціальна педагогіка»: рек. МОНУ/ О.В. Паскаль. – Х.: БУРУН-КНИГА, 2011. – 288 с.
 25. Обозов Н.П., Щепин Г.В. Психология работы с людьми: Советы руководителю. – К.: Изд-во политич. л-ры Украины, 1990. – С. 180-191.
 26. Обозов Н.П., Щепин Г.В. Психология работы с людьми: Советы руководителю. – К.: Изд-во политич. л-ры Украины, 1990. – С. 167-168.
 27. Педагогічна майстерність: підручник / І.А. Зязюн, Л.В. Крамущенко, І.Ф. Кривонос, О.Г. Мирошник. – 2-е вид., доп і перероб. – К.: Вища шк., 2004. – 422 с.(1 13 17 24 49 90 33)
 28. Психологічний словник. – К.: Вища школа, 1987. – С. 152.
 29. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн, Л.В.Крамущенко, І.Ф.Кривонос та ін.; За ред. І.А.Зязюна. – К.: Вища шк., 1997. – С. 49.
 30. Синиця І.О. Педагогічний такт і майстерність учителя. – К.: Рад. шк., 1981. – С. 282-286.
 31. Сухомлинський В.О. Сто порад учителяві // Вибрані твори: В 5 т. – К., 1976. – Т.2. – С. 426.
 32. Чернокозов И.И. Профессиональная этика учителя. – К.: Рад. школа, 1988. – С. 181.
 33. Френе С. Избранные педагогические сочинения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 266-302.

Додаткова

1. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопонимания / Е. И. Головаха, Н. В. Панинос. – К. : Политиздат, 1989. – 189 с.
2. Гришина Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
3. Дружинин В. Н. Психология общих способностей / В. Н. Дружинин. – СПб. : Изд-во Питер-Ком, 1999. – 368 с.
4. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйпе. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
5. Клейберг Ю. А. Психология девиантного поведения / Ю. А. Клейберг. – М. : Профиздат, 2001. – 454 с.
6. Кучерявец В.Г. Основи педагогічної майстерності. Практикум. Навчально-методичний посібник для студентів філологічного факультету заочної форми навчання. – Ніжин: Редакційно-видавничий відділ НДПУ ім. М.Гоголя, 2002. – С. 47.
7. Первин Л. Психология личности: Теории и исследования / Л. Первин, О. Джон. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 607 с.
8. Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли других по их жестам / А. Пиз. – СПб. : Изд. дом «Рутенберг», 2000. – 272 с.
9. Прикладная конфликтология: хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. – Минск : Харвест, 1999. – 624 с.
10. Холодная М. А. Психология интеллекта: парадоксы исследования / М. А. Холодная. – М. : Томск, Барс, 1997. – 392 с.
11. Шихи Г. Возрастные кризисы. Ступени личностного роста / Г. Шихи. – СПб. : «Ювента», 1999. – 434 с.
12. Юнг К. Г Психологические типы / К. Г. Юнг. – М. : ООО «Попурри», 1998. – 656 с. Розвиток педагогічної майстерності викладача вищого навчального закладу непедагогічного профілю в умовах інформаційно-технологічного суспільства: монографія/ І.А.Зязюн, О.А.Лавріненко, М.М.Солдатенко, В.В.Пилипчук.- К.: Педагогічна думка, 2012. – 390 с. – Дар Інституту педагогіки Національної академії педагогічних наук України.
13. Солдатенко М.М. Розвиток педагогічної майстерності викладача в умовах інформаційного суспільства: конгнітивний аспект: монографія / М.М.Солдатенко. – К., 2012. – 168 с. – Дар інституту педагогіки Національної академії педагогічних наук України.