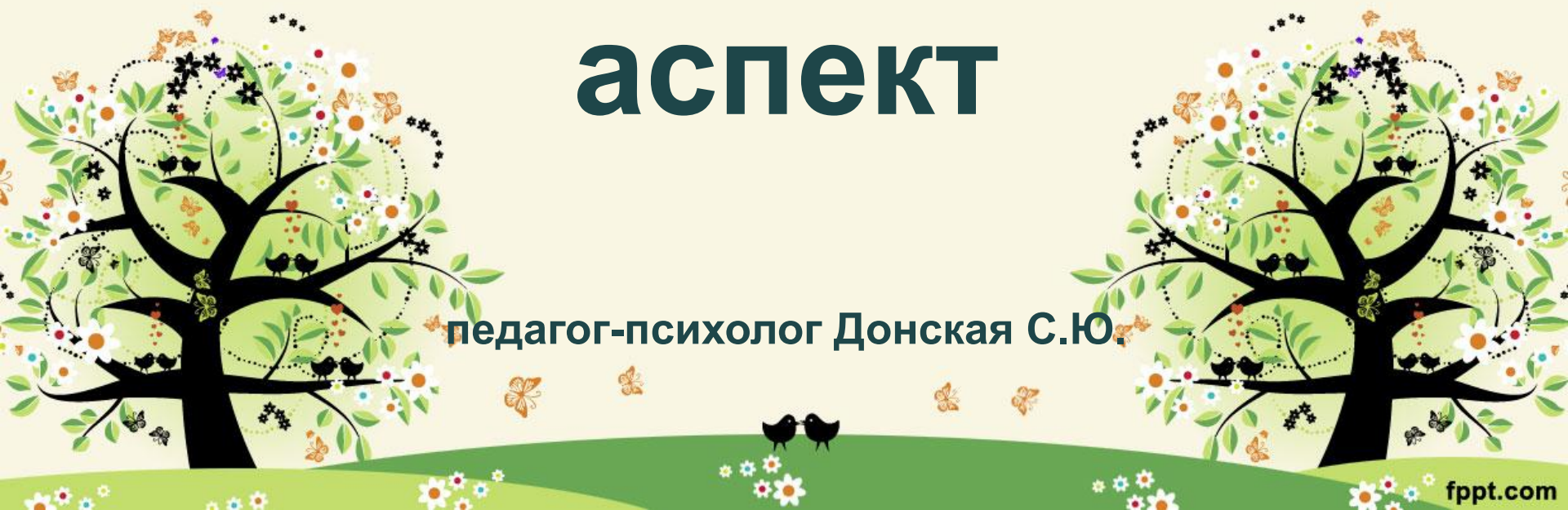


Проблемы молодых педагогов: психологический аспект

педагог-психолог Донская С.Ю.



По результатам опроса среди МОЛОДЫХ педагогов:

- Дисциплина обучающихся
- Возрастная психология: подростковый возраст (11-17 лет)
- Трудности в общении с коллегами, администрацией школы, родителями обучающихся
- Конфликты с обучающимися, с коллегами, с администрацией



Я НЕ КОНТРОЛИРУЮ

Я
КОНТРОЛИРУЮ



Духовные:
познание,
самоактуализация,
самовыражение

Престижные:
уважение со стороны других,
признание, достижение успеха

Социальные:
социальные связи, общение,
привязанность, внимание к себе

Потребности в безопасности:
комфорт, постоянство условий жизни

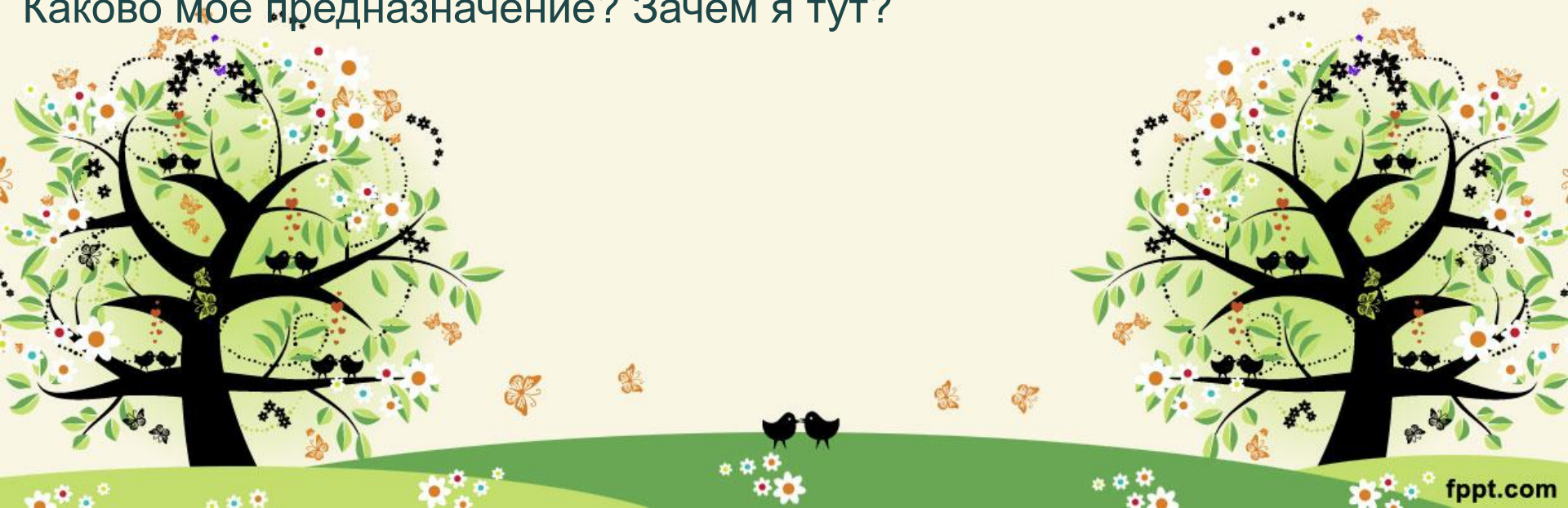
Физиологические:
голод, жажда, половое влечение и т. д.

Нейрологические уровни (пирамида НЛУ)



Строение личности

- Окружение. Что меня окружает? Кем и чем я себя окружаю? Кто я как окружение для других людей?
- Поведение. Что я чаще всего делаю по жизни, каковы мои планы?
- Способности. Что я умею, что умею лучше всего, что я люблю делать?
- Убеждения. Почему я так поступаю? Чем обосновываю причины своих поступков?
- Ценности. Зачем, во имя чего я делаю то или иное? Что для меня самое важное? Каковы мои главные ценности жизни? На этом уровне живут, действуют и героический принимают мученическую смерть борцы за веру и за идею всех сортов и оттенков.
- Личностное своеобразие /Идентичность. Кто я? В чем главном я отличаюсь от других людей?
- Личная миссия. Куда мне развиваться? Кем я могу быть, развиваясь? Каково мое предназначение? Зачем я тут?



Упражнение «Пирамида НЛУ»

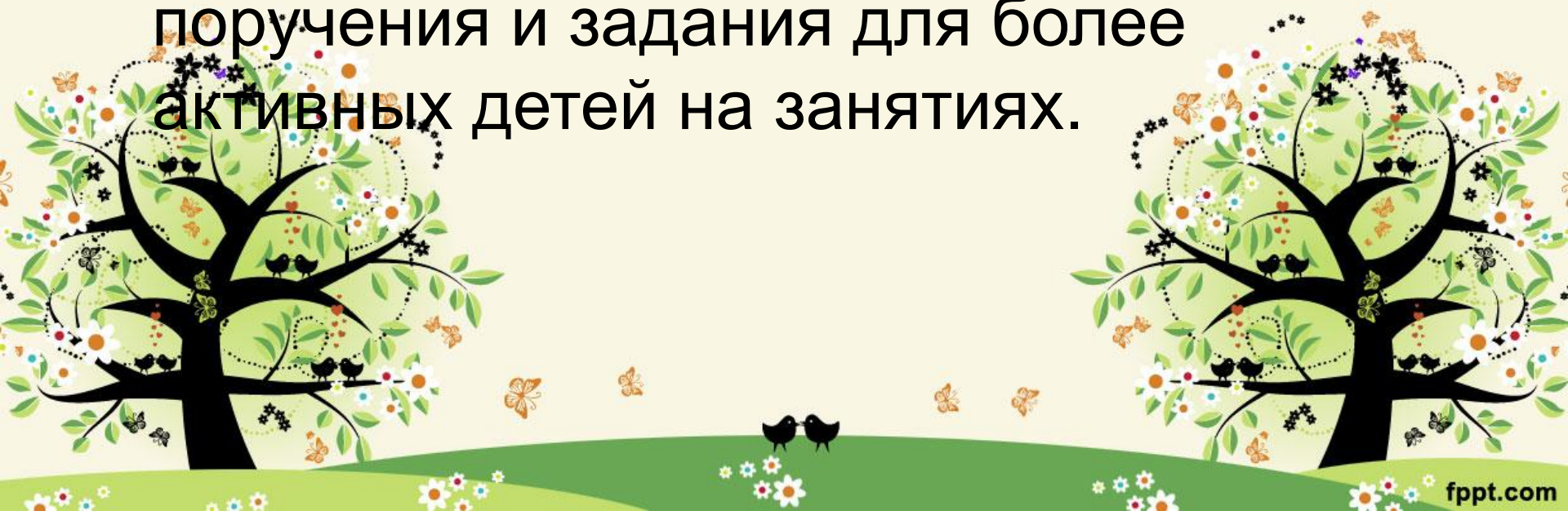


Знакомство с текстами

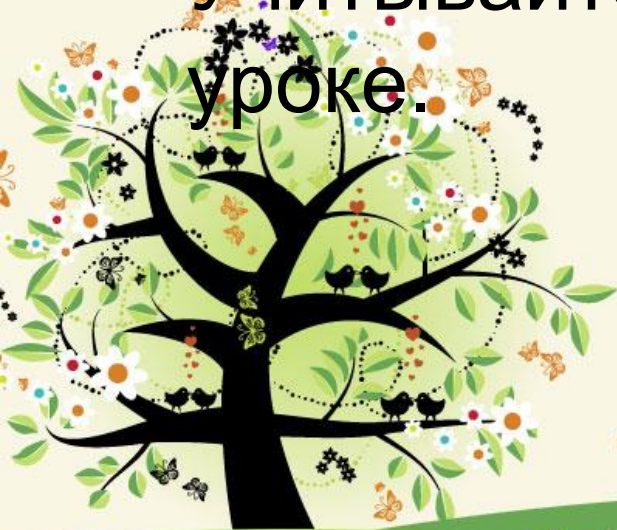


Дисциплинарные правила

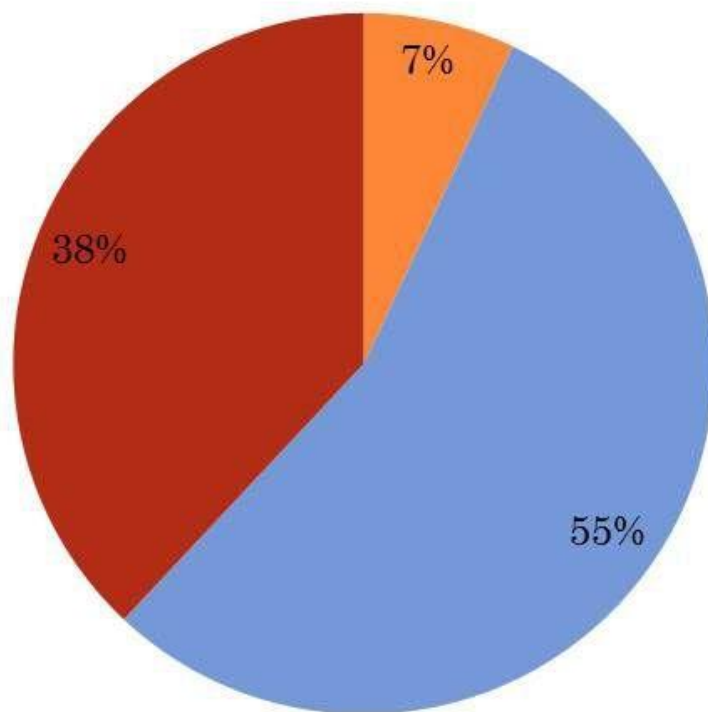
- Не реагируйте на ответы с места, не допускайте многоголосья.
- Будьте последовательны.
- Готовьте заранее дополнительные поручения и задания для более активных детей на занятиях.



- Поддерживайте интерес на занятии, используйте юмор.
- Для каждой темы на занятии важна привязка к жизни.
- Учитывайте общее состояние класса на уроке.



КАК ВОСПРИНИМАЕМ?



- Что говорят
- Что делают
- Как говорят

Упражнение «Притча»



КАК СТРОИТСЯ

ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ



ЧТО ПРОИСХДИТ В ГОЛОВЕ?

- КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ

- ВИЗУАЛЬНАЯ

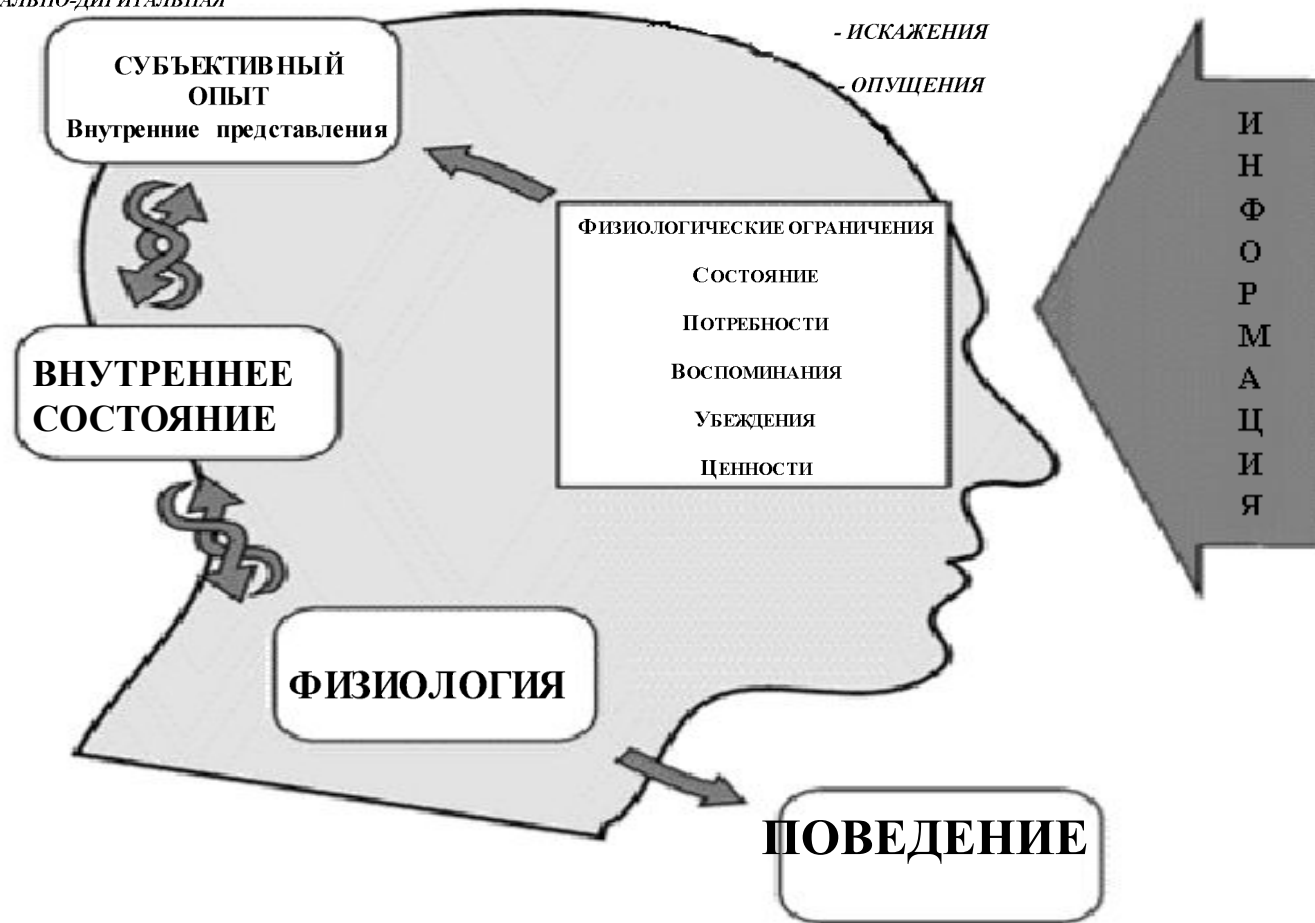
- АУДИАЛЬНАЯ

- АУДИАЛЬНО-ДИГИТАЛЬНАЯ

- ОБОБЩЕНИЯ

- ИСКАЖЕНИЯ

- ОПУЩЕНИЯ



Ролик



ПЯТЬ СПОСОБОВ ВЫХОДА ИЗ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ:

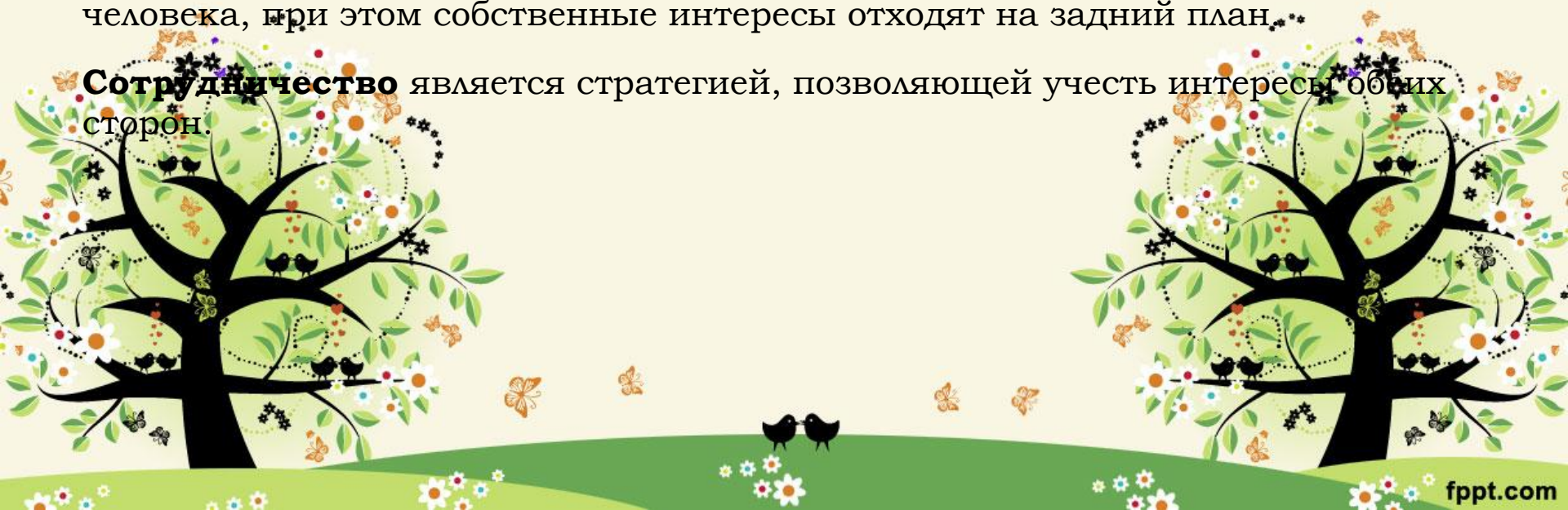
Конкуренция (соревнование) предполагает сосредоточение внимания только на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера.

Избегание (уклонение) характеризуется отсутствием внимания как к своим интересам, так и к интересам партнера.

Компромисс представляет собой достижения «половинчатой» выгоды каждой стороной.

Приспособление предполагает повышенное внимание к интересам другого человека, при этом собственные интересы отходят на задний план.

Сотрудничество является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон.



Работа в группах «Способы решения конфликтов»

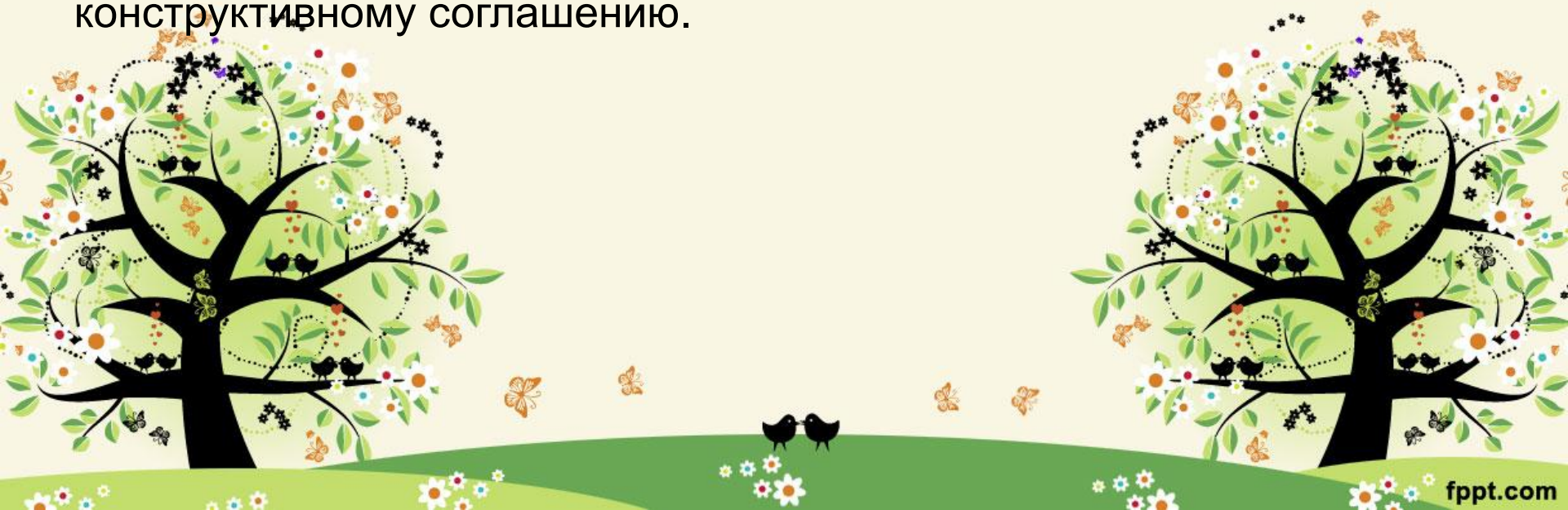


Наиболее эффективными являются такие способы выхода из конфликта, как **сотрудничество и компромисс**.

Однако любая из представленных стратегий может оказаться в разных ситуациях эффективной, поскольку имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Как бы нам ни хотелось этого, едва ли возможно представить и тем более осуществить совершенно бесконфликтное взаимодействие между людьми.

Иногда даже важнее не избежать конфликта, а грамотно выбрать стратегию поведения в конфликтной ситуации и привести стороны к конструктивному соглашению.



ТЕХНИКИ, ПОВЫШАЮЩИЕ НАПРЯЖЕНИЕ:

Перебивание партнера.

Игнорирование эмоционального состояния: своего; партнера.

Подчеркивание различий между собой и партнером, преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.

Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера.

Принижение партнера, негативная оценка личности партнера.

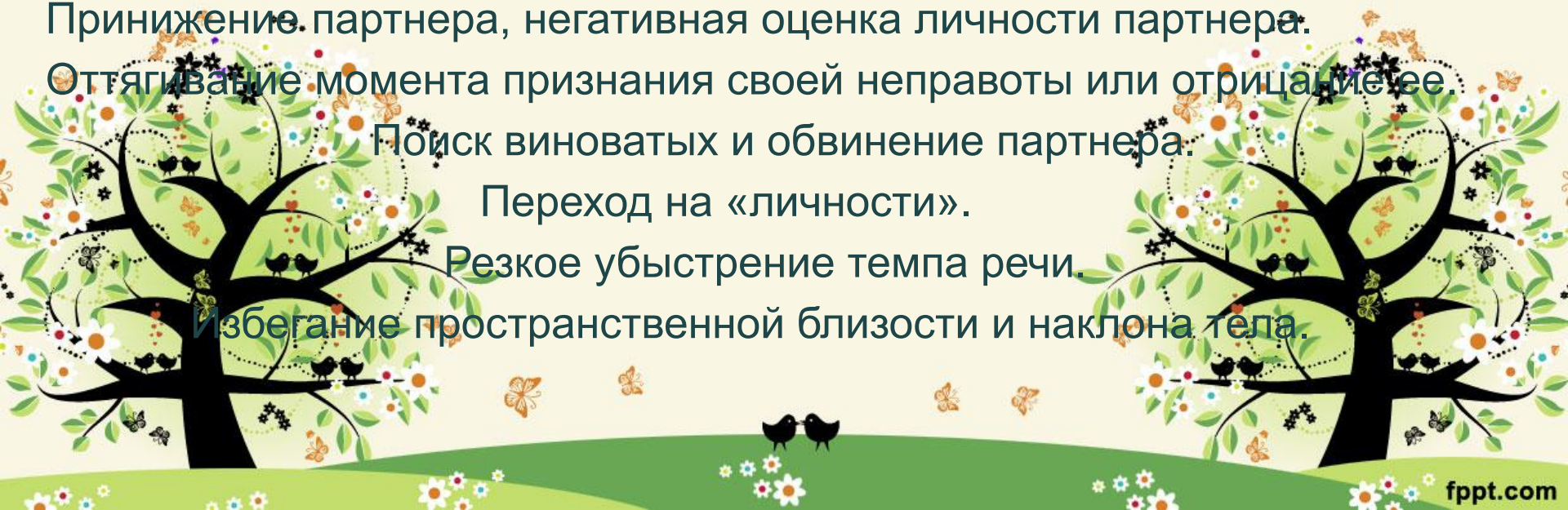
Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее.

Поиск виноватых и обвинение партнера.

Переход на «личности».

Резкое убыстрение темпа речи.

Избегание пространственной близости и наклона тела.



ГРАНИЦЫ



3 ТИПА ЛЮДЕЙ:

Тип первый – это люди, у которых есть представления о личных границах человека. Они эти границы уважают, но пребывая в стрессе или в ссоре, они могут нарушать их.

Тип второй – это люди, не имеющие представления о таких границах, и делают они это неосознанно, а не потому что они злые. В детстве их не учили этим границам, а возможно, их родители тоже ничего об этом не знают.

Тип третий – это люди – манипуляторы. То есть такие люди прекрасно понимают, что осознанно доставляют боль и дискомфорт окружающим людям. Чаще всего, они понимают, что нужно изменить себя, но им кажется, что по-другому воздействовать на людей очень сложно.

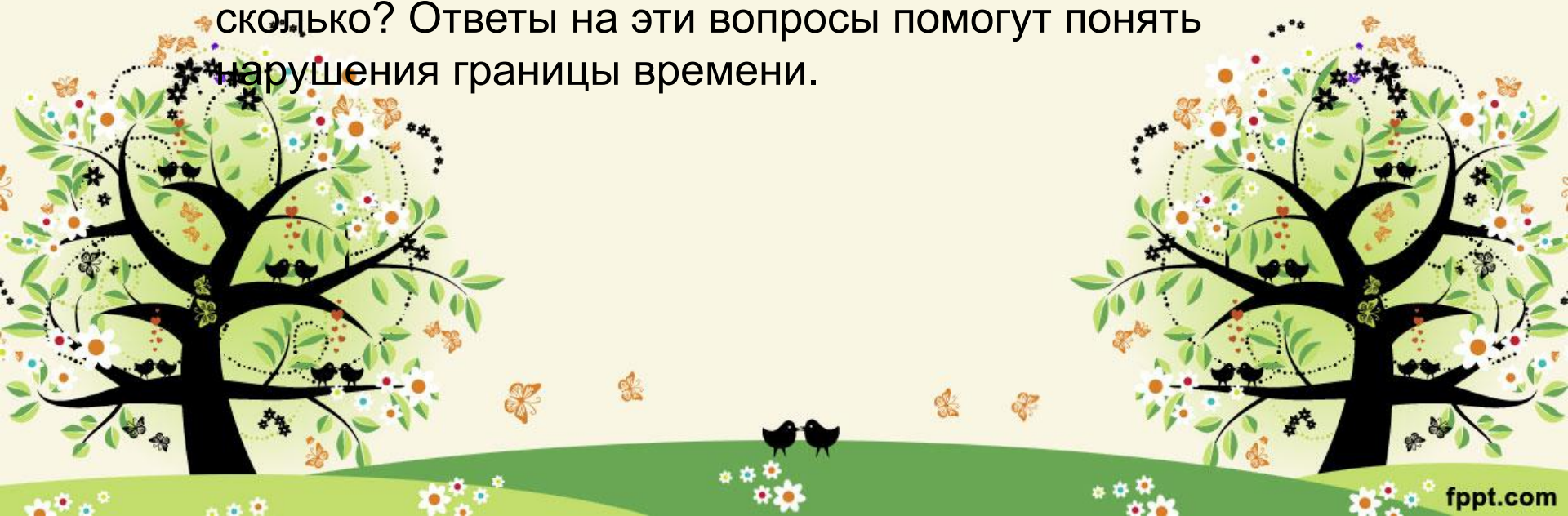
6 ТИПОВ ГРАНИЦ

- Первая граница - физическое тело – это кожа. Это граница физическая, но она может быть и психологической. Основные способы нарушения этой границ – это ограничение свободы, убийство, физическое насилие.
- Граница вторая – внутри пространственная. Эта граница формируется в продолжение всей жизни. Предполагает она то, что нужно оберегать что-то ценное, что есть внутри. Эта граница позволяет в жизни себя реализовать, но при этом не дает возможности вторгаться в пространство других людей.
- Третья границ – это личное пространство. Поле. Это своего рода «зона комфорта», в которой человек ощущает себя уверенно и спокойно. Эта граница должна быть обязательно у человека, так как ее отсутствие может привести к серьезным проблемам психологического характера.



6 ТИПОВ ГРАНИЦ:

- Право собственности. Не смотря на то, что это термин юридический, однако, он может иметь психологическое значение.
- Граница эмоциональная. Нарушаю ее таким образом – повышение голоса, унижение личного достоинства человек, нанесение оскорблений.
- Временная граница. В продолжение какого времени вы ожидаете своих друзей при встречах? Разрешаете ли вы себе опаздывать? Вы можете задержаться на работе и на сколько? Ответы на эти вопросы помогут понять нарушения границы времени.



КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ ПОЛНОЕ ПРАВО СВОИ ГРАНИЦЫ ЗАЩИЩАТЬ.

Существуют некоторые важные моменты
во взаимодействиях с людьми и их
границами:

- мы сами устанавливаем свои границы;
- мы защищаем их;
- мы должны уважать границы
окружающих нас людей.



ЧТО ТАКОЕ ЭМОЦИИ?

Русское слово эмоции произошло от французского emotion — волнение, которое, в свою очередь, произошло от латинского emovere — потрясаю, волну

Таким образом, эмоции — это реакции людей (и животных) на внешние и внутренние раздражители, имеющие ярко выраженную субъективную природу.

При этом слово E-motion вполне можно перевести и как: энергия в движении. Этаким «энергетический моцион». Конечно, эмоции связаны с движением энергии, поскольку они побуждают и нас действовать. С другой стороны, они сами действуют на нас. Они окрашивают нашу жизнь в различные яркие цвета и имеют на нее огромное влияние.



Упражнение «Список эмоций»



Поведение

Эмоция

Оценка

ФАКТ



Игра «Печкин»



Развитие эмоционального интеллекта



1 шаг в развитии EQ

Я ≠ ЭМОЦИЯ



!!!ТРАНСФОРМИРУЕМ ЭМОЦИИ!!!

3 ПОЗИЦИЯ /НАБЛЮДАТЕЛЬ /
ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ



2 шаг в развитии EQ

ВСЕ ЭМОЦИИ НУЖНЫ,
ВСЕ ЭМОЦИИ ВАЖНЫ!



Я чувствую.....,
Потому что.....,
Я хотел бы.....



Я НЕ КОНТРОЛИРУЮ

Я
КОНТРОЛИРУЮ



10 правил Мануэля Смита

Мануэль Смит разработал модель ассертивного (самоутверждающего) поведения. Ниже приведены ассертивные права, а также манипулятивные предубеждения, которые, по мнению авторов концепции ассертивности, блокируют эти права:

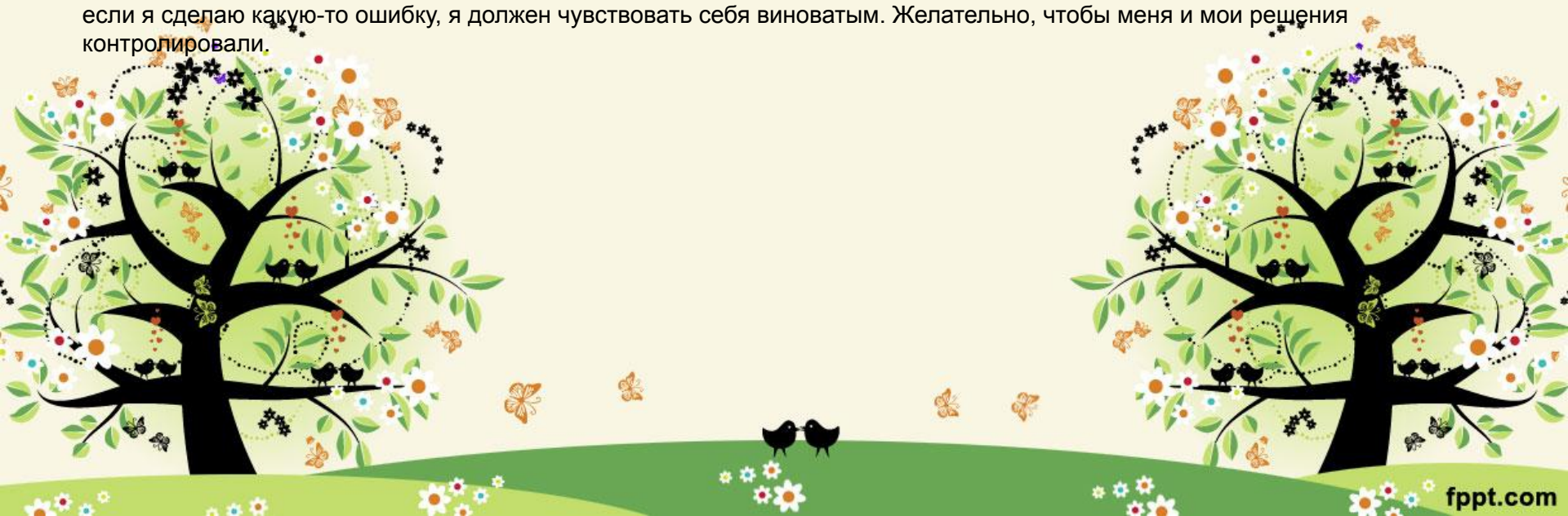
1 Я имею право оценивать собственное поведение, мысли и эмоции и отвечать за их последствия. Манипулятивное предубеждение: Я не должен бесцеремонно и независимо от других оценивать себя и своё поведение. В действительности оценивать и обсуждать мою личность во всех случаях должен не я, а кто-то более умудрённый и авторитетный.

2 Я имею право не извиняться и не объяснять своё поведение. Манипулятивное предубеждение: Я отвечаю за своё поведение перед другими людьми, желательно, чтобы я отчитывался перед ними и объяснял все, что я делаю, извинялся перед ними за свои поступки.

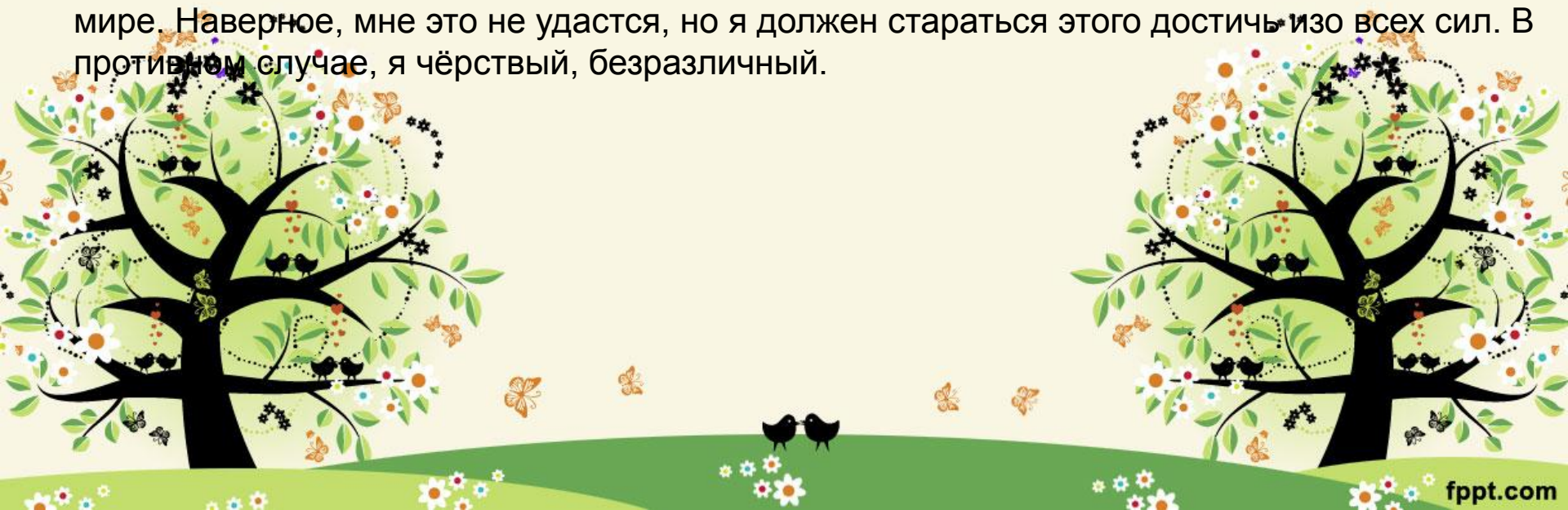
3 Я имею право самостоятельно обдумать, отвечаю ли я вообще или до какой-то степени за решение проблем других людей. Манипулятивное предубеждение: У меня больше обязательств по отношению к некоторым учреждениям и людям, чем к себе. Желательно пожертвовать моим собственным достоинством и приспособиться.

4 Я имею право изменить своё мнение. Манипулятивное предубеждение: В случае, если я уже высказал какую-то точку зрения, не надо её никогда менять. Я бы должен был извиниться или признать, что ошибался. Это бы означало, что я не компетентен и не способен решать.

5 Я имею право ошибаться и отвечать за свои ошибки. Манипулятивное предубеждение: Мне не положено ошибаться, а если я сделаю какую-то ошибку, я должен чувствовать себя виноватым. Желательно, чтобы меня и мои решения контролировали.



- 6 Я имею право сказать: «я не знаю». Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы я смог ответить на любой вопрос.
- 7 Я имею право быть независимым от доброжелательности остальных и от их хорошего отношения ко мне. Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы люди ко мне хорошо относились, чтобы меня любили, я в них нуждаюсь.
- 8 Я имею право принимать нелогичные решения. Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы я соблюдал логику, разум, рациональность и обоснованность всего, что я совершаю. Разумно лишь то, что логично.
- 9 Я имею право сказать: «я тебя не понимаю». Манипулятивное предубеждение: Я должен быть внимателен и чувствителен по отношению к потребностям окружающих, я должен «читать их мысли». В случае, если я это делать не буду, я безжалостный невежда и никто меня не будет любить.
- 10 Я имею право сказать: «меня это не интересует». Манипулятивное предубеждение: Я должен стараться внимательно и эмоционально относиться ко всему, что случается в мире. Наверное, мне это не удастся, но я должен стараться этого достичь из всех сил. В противном случае, я чёрствый, безразличный.



Спасибо за внимание!

