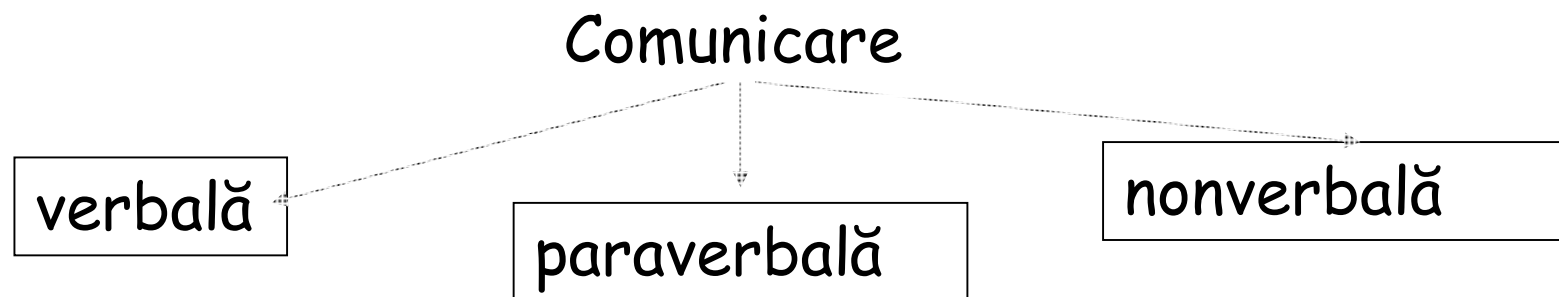


Comunicarea didactică

Def.: comuniune a elementelor cognitive, afective, cu scopul de a transmite informația, a inspira o credință, a induce o emoție sau a da la iveală un comportament printr-o alternanță între scris, vizual, nonverbal, vocal, auditiv, simbolic și comportamental.





Comunicarea verbală

Reguli:

- se pregătește întotdeauna înainte
- se are "foaia în cap și nu capul în foaie"
- se urmează firul logic de la simplu la complex, de la particular la general
- se folosesc exemple din viața reală
- ideile principale se scriu pe tablă
- este însoțită de planșe, machete, grafice, etc., care să susțină mesajul oral
- se folosește un material de sprijin

Paraverbalul reprezintă modul concret în care "curge" vorbirea noastră.

Volumul vocal trebuie să varieze de la un moment la altul al discursului.

- să se vorbească mai tare și cu mai mult entuziasm la începutul și sfârșitul prezentării, pentru a sublinia obiectivele și concluziile.
- în general, volumul sonor trebuie adaptat ambianței: redus, dacă sala este mică și ridicat, dacă sala este mai mare.
- În nici un caz nu trebuie țipat, pentru că aceasta imprimă o notă de disperare.



Ritmul vorbirii trebuie să fie și el variat, pentru a sparge monotonia.

- să se vorbească mai rar când se subliniază ideile principale, să se mărească ritmul la pasajele de tranziție și să se mențină alert la pasajele descriptive și la cele familiare clasei.
- este recomandabil să se evite vorbirea împiedecată, cu ruperi prea dese de ritm, care afectează atât înțelegerea problemei cât și discursul.
- ritmul poate fi corectat prin mișcări corporale adecvate.
- pauzele în vorbire au rolul lor foarte bine precizat: pregătirea clasei pentru o idee foarte importantă, captarea atenției

Tonalitatea trebuie să fie normală.

- Ridicarea tonului este recomandabilă pentru a sublinia ideile esențiale și pentru calmarea unei săli "turbulente". Adesea se poate obține același efect numai prin coborârea bruscă a tonalității. Tonul ascuțit poate fi considerat ca agresiv și anticipant al unei reacții de atac.

Vocea profesorului:

- asertiva, ferma, sigura;
- vocea trebuie sa "umple" sala de curs;
- niciodata profesorul nu vorbeste peste student;
- profesorul foloseste vocea sa laude si sa corecteze comportamentul elevilor;
- profesorul nu intra in disputa cu studentii in ceea ce priveste comenzile sale





Articularea cuvintelor trebuie să fie clară, distinctă și corectă, fără a putea fi învinuită de "pedanterie", mai ales la numele proprii și la termenii de specialitate din limbile străine.

Este bine să se evite înghițirea unor silabe, primele și ultimele, ale unor cuvinte, deoarece creează o impresie de superficialitate și neglijență.



Nonverbalul - modul în care privirea, corpul și gesturile noastre acompaniază discursul propriu-zis, fortificând sau reducând efectele lui asupra clasei.

Ochii - oamenii onești privesc drept în ochi. Oamenii care privesc spre stânga sunt emoționali, subiectivi și influențabili. Cei care privesc spre dreapta sunt influențați de logică și precizie.

Privire intensă - dominație





Emotiile

1. Furie
2. Frica
3. Rautate
4. Fericire
5. Dezgust
6. Surprindere



Fericire – surprindere – frica – rautate – furie -
dezgust



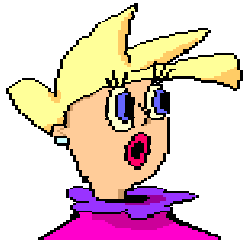
Fața - expresia gândurilor și starilor de spirit

- trădează emoții și stări sufletești

Încruntarea - exprimă mânia, nefericirea

Încleștarea fălcilor - semnifică tensiune, mânie

Țuguierea buzelor - îmbufnare, supărare.





Brățele și picioarele - indică stări și atitudini care pot fi ușor identificate și interpretate.

Brățele încrucișate - arată o poziție defensivă.

Brățele deschise, în lungul corpului - exprimă deschidere, acceptare.

Poziția picior peste picior - arată dezacord, negare a ceea ce se spune.

Brățele și picioarele încrucișate - exprimă dezacord sau negare totală.

Poziția corpului - chiar dacă corpul ocupă diferite poziții, când se analizează procesul de comunicare prezintă interes doar pozițiile sezând sau în picioare.



Picioarele poziționate peste brațele scaunului -
atitudine necooperantă.

Șezând cu scaunul invers - atitudine dominantă, superioară.

Șezând cu picioarele încrucișate și piciorul de sus mișcând circular - exprimă o stare de plictiseală, nerăbdare.

Șezând pe marginea scaunului - arată interes și implicare

Mersul rapid - caracterizează oamenii decizi, preocupați în a-și atinge obiectivele.

Mersul cocoșat, cu mâinile în buzunare - secretomanie, spirit critic.

Mersul încet, cu mâinile la spate și capul aplecat înainte - arată preocupare, gândire, respingere socială.



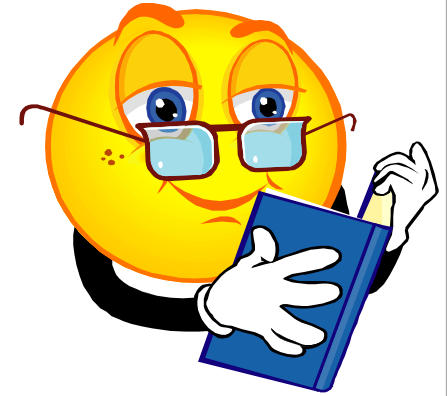
Deschiderea și sinceritatea

Sunt descrise de: mâini deschise, haine descheiate, îndepărtarea cravatei, amplasarea în imediata apropiere, balansarea înaintea, brațe și mâini neîncrucișate.

Mandria se exprimă prin arătarea mâinilor deschise. În caz contrar, mâinile se ascund.

Apărarea

Este sugerată de menținerea corpului în stare rigidă. Brațele și picioarele se țin strânse sau încrucișate; ochii, fugind alături, mențin un contact vizual redus. Gura este ținută încrețită.



Evaluarea

Poate fi pozitivă sau negativă.

Cea pozitivă este exprimată de:

- poziția înclinată a capului, ținerea mâinii la bărbie, balansarea înainte sau lovirea pielii. Evaluarea negativă sau critică se recunoaște după:
- poziția retrasă a corpului sau
- ținerea mâinii pe bărbie, cu un deget plimbându-se pe obraz.

Închiderea pleoapelor, frecarea bazei nasului și înclinarea capului spre înainte indică apariția unui conflict. Un alt indiciu poate fi luarea ochelarilor de pe nas și mușcarea unui braț.

Suspiciunea, secretomania, respingerea și îndoiala

Se recunosc după:

- Ⓢ privirea laterală, contactul vizual redus,
- Ⓢ îndepărtarea de interlocutor cu indicarea altor direcții (ieșirea),
- Ⓢ atingerea sau frecarea nasului, privirea peste umăr.

Nehotărârea, îndoiala și neîncrederea se recunosc când se recurge la mângâierea nasului.

Frustrarea - partenerul recurge la: lovirea pământului cu piciorul, frecarea cefei, încleștarea mâinilor sau plimbarea mâinilor prin păr.



Încrederea, superioritatea și autoritatea

Picioarele puse pe masă, balansarea cu mâinile aduse la ceafă, mâinile la spate și bărbia sus sunt semnele care atestă aceste atitudini.

Nervozitatea

Partenerul recurge la: curățarea gâtului, fumatul țigară de la țigară, astuparea gurii în timp ce se vorbește, balansarea de pe un picior pe altul, "bătutul darabanei" cu degetele sau joiaca cu monedele în buzunar.

Autocontrolul

Se manifestă prin atingerea puternică a călcâielor sau prin apucarea încheieturilor pe la spate.

Plictiseala și nerăbdarea : baterea tobei cu degetele, așezarea capului în palmă, răsucirea pe vârful degetelor, orientarea corpului către ușă, căscatul, uitatul către ușă sau către ceas.

Entuziasmul

Se recunoaște după: zâmbet, corp în poziție dreaptă, mâini deschise, brațe extinse în afară, ochi larg deschiși, mers săltăreț, voce plină de viață și bine modulată.

Primul demers este acela al decodificării limbajului, atunci când asistăm la prezentări ale elevilor. De multe ori, calitățile mesajului pot fi viciate de contradicțiile existente între mesajul verbal (foarte ușor de manipulat) și mesajele nonverbale (mult mai dificil de controlat).



PDF
Complete

Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

POZITIONUL	INTERPRETARE
În picioare, cu mâinile în buzunare	Incredere
În picioare, cu mâinile pe solduri	Pregătire de luptă, agresivitate
Stând cu picioarele încrucișate, lovind ușa cu piciorul	Plictiseala
Sezând cu picioarele către exterior	Relaxare, deschide
Cu brațele încrucișate pe piept	Defensivă
Mersul pe jos, cu mâinile în buzunare, umerii ghebosati	Respingere socială
Mâinile pe obraz	Evaluare, gândire
Atingerea, frecarea nasului	Respingere, îndoială, minciună
Frecarea ochiului	Dubii, neîncredere
Mâinile împreunate la spate	Furie, frustrare, teama
Gleznele închise	Teama
Cap sprijinit în mâini, ochi plecați	Plictiseala
Frecare mâinilor	Anticipare

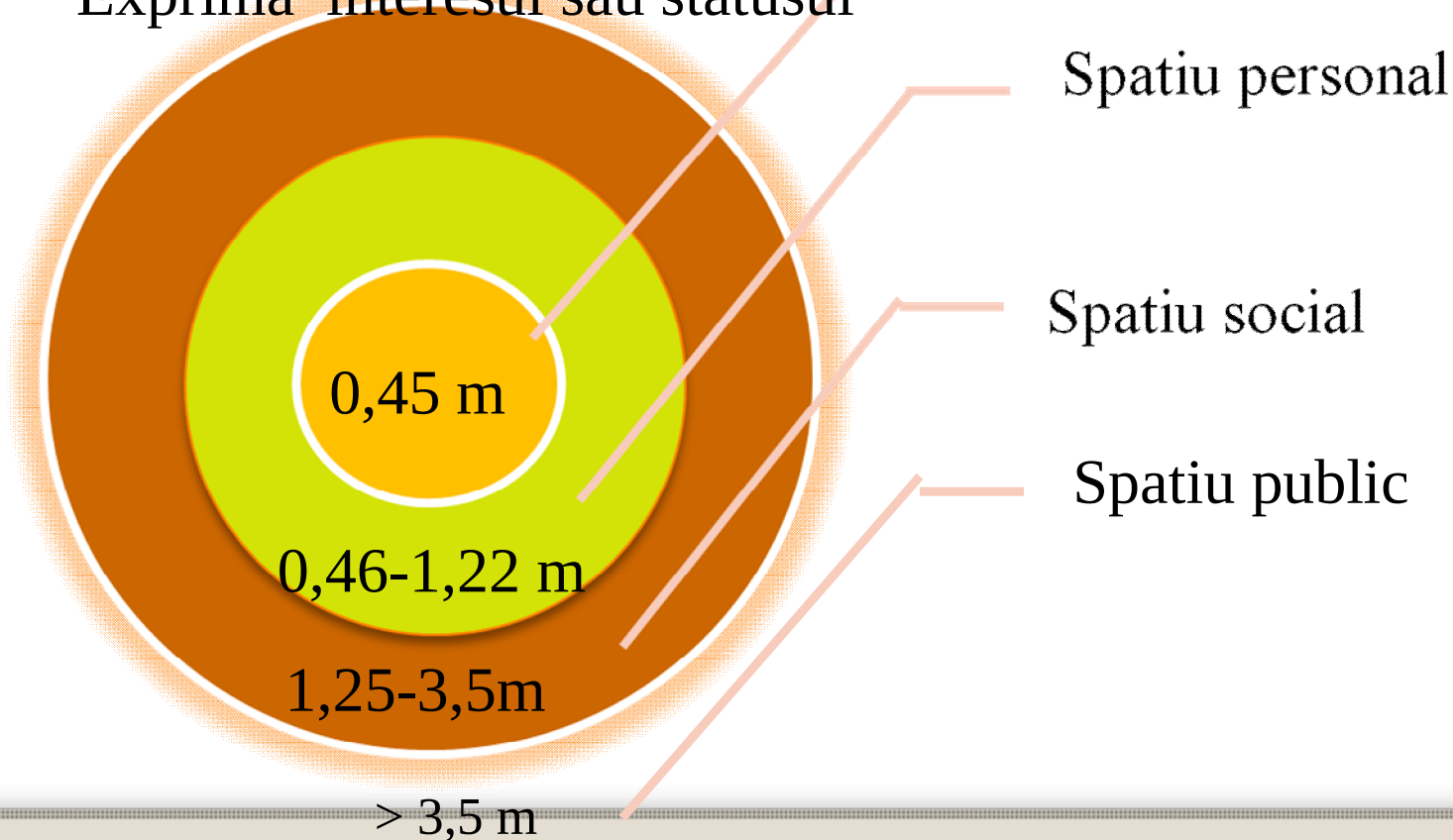


Proxemica — studiul modului in care este utilizat spatiul

Distante fizice intre receptor si emitator

Depind de norme culturale

Exprima interesul sau statusul



BARIERE ÎN COMUNICARE

1) Diferențe de personalitate.

↳ Persoane cu cunoștințe, valori, așteptări, experiență și interese diferite, percep același fenomen în mod diferit.
↳ Când comunicăm considerăm că mesajul transmis de noi este cât se poate de clar. Realitatea demonstrează însă, de multe ori, contrariul.

Din acest motiv, pentru a evita neînțelegerile este recomandat să se ceară permanent feed-back de la interlocutor, pentru a înțelege acuratețea cu care a fost perceput mesajul precum și sentimentele pe care le manifestă acesta față de mesaj.



După Alois Gherghuț în această categorie, intră :

- a) **selectivitatea** - adică tendința de a acorda atenție doar elementelor care confirmă, sau par a confirma valorile, credințele și modul de gândire ale individului;
- b) **erorile de atribuire** - perceperea diferită a evenimentelor și mesajelor potrivit nivelului propriu de cunoaștere sau de înțelegere a individului;
- c) **efectul halo** - tendința de formare a unei impresii gene-rale asupra unei persoane pe baza trăsăturilor fizice, psihice sau de caracter ale persoanei respective;



- d) **stereotipia** - tendința de a atribui caracteristici unei persoane pe baza evaluării grupului de care face parte;
- e) **evaluarea anticipată** - evaluarea prematură a conținutului unui mesaj;
- f) **pierderea concentrării** - apărută ca o consecință a diferențelor dintre viteza de transmitere a mesajului de către emițător și viteza de receptare a mesajului de către receptor;
- g) **proiectarea** - tendința de a presupune că și ceilalți împărtășesc aceleași gânduri și sentimente cu ale noastre, fapt care poate încuraja o comunicare unilaterală;



h) **apărarea** - tendința de a ignora sau deforma informațiile care nu convin sau care nu corespund cu convingerile personale;

i) **autoaprecierea** - tendința de a ne atribui meritul pentru succesul în activitate și de a atribui responsabilitatea pentru eșecuri, celor din jur.



2) Barierele de exprimare, apar datorită :

- a) **aglomerării mesajului**, atunci când un număr prea mare de mesaje sunt transmise sau recepționate în același timp, ceea ce poate produce diluarea mesajului, neînțelegerea lui sau confuzie;
- b) **complexitatea mesajului** - ceea ce face dificilă deco-dificarea lui. Din acest motiv se recomandă descom-punerea lui în mesaje mai simple, care permit înțele-gerea lor reală;

c) probleme legate de semantică, de alegerea cuvintelor.

Pentru ca o comunicare să poată fi înțeleasă este necesar că repertoriul emițătorului și receptorului să se intersecteze, altfel, nu putem vorbi despre comunicare.

Un astfel de exemplu este sociolectul utilizat de adolescenți și tineri pentru mesajele pe telefonul mobil sau pe poșta electronică, dificil de decodificat pentru adulți.

3) Barierele contextuale, care depind de:

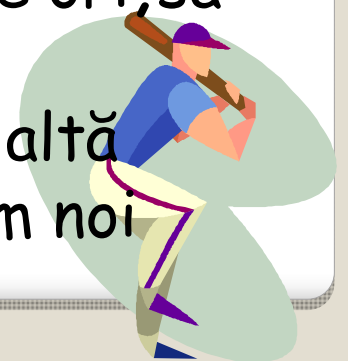
- a) factorii externi reprezentați de interferența mesajelor, prezența unor obstacole fizice între interlocutori sau distanțele prea mari ;
- b) statutul partenerilor de comunicare, pus în evidență de diferența de pregătire profesională sau diferența ierarhică.

4) Tendința de evaluare, care ne face, de multe ori, să emitem judecăți de valoare fără să ascultăm în totalitate mesajul.

5) Reacțiile emoționale: de furie, dragoste, frică, ură, frustrare etc. , care influențează felul în care sunt recepționate mesajele și felul în care sunt apoi transmise mai departe.

Dacă persoana lucrează într-un climat unde se simte amenințată, datorită frustrării pe care o va resimți va avea un comportament fie agresiv, fie defensiv, în funcție de tipul de personalitate.

6) Ideile preconcepute, care ne fac, de multe ori, să înțelegem un anumit mesaj într-un anume fel, deoarece nu putem crede că poate exista și o altă interpretare, diferită de cea la care ne gândim noi



De multe ori suntem surprinși de atitudinea manifestată de un apropiat, deoarece reprezentarea noastră despre el, formată adesea în mod artificial, nu prevedea un astfel de comportament.

7) Solicitări conflictuale ale rolului. Rolul de lider cere acestora să se concentreze atât pe latura tehnică, cât și să asigure suportul socio-emoțional, adică să coordoneze și controleze munca subordonaților și simultan să acorde atenție nevoilor sufletești și dorințelor acestora, toate acestea trădând existența inteligenței emoționale a liderului.

8) Efectul de cocoloșire pus în evidență de tendința de a evita comunicarea știrilor proaste către ceilalți, fapt pe care îl fac atât managerii, cât și subordonații.

Garry Johns a observat că de multe ori managerii ezitau dacă să comunice mai jos veștile proaste, și aceasta cu atât mai mult, cu cât ei erau parțial responsabili.

Dar și subordonații, la rândul lor, evită să comunice vești proaste de care sunt răspunzători, sau care pot genera reacții negative ale managerilor. Mai ales subordonații care își propun avansarea sunt cei care pot avea dificultăți de comunicare cu șefii lor. Vrând să-și impresioneze managerii, ei au motive puternice să rețină informația.

9) Diferențele dintre sexe. Bărbații și femeile au stiluri diferite de a comunica, în funcție de cele două coordonate : masculinitatea și feminitatea. Astfel, femeile cer informații, în timp ce bărbații le evită.

Femeile încearcă, în timpul comunicării, să construiască relații de prietenie, de cooperare, în timp ce bărbații au tendința să folosească stilul laconic, bazat pe evidențierea propriilor cunoștințe și aptitudini, concentrându-se asupra propriei persoane.

Studii întreprinse au arătat că femeile se exprimă mult mai politicos dar și mai ezitant, în timp ce bărbații comunică mai direct și autoritar.

Stilul feminin pare a fi mai permisiv, facilitând crearea unui climat mai intim, de colaborare, în timp ce stilul bărbătesc este mai mult orientat spre acțiune, informal și de deținere a controlului.



11) Structura organizatorică. Numărul nivelurilor ierarhice dintr-o organizație poate fi o frână în transmiterea informațiilor șef-subordonat și invers.

Adesea subordonații simt că nu pot sări peste anumite niveluri ierarhice, pentru a se adresa persoanei celei mai adecvate.



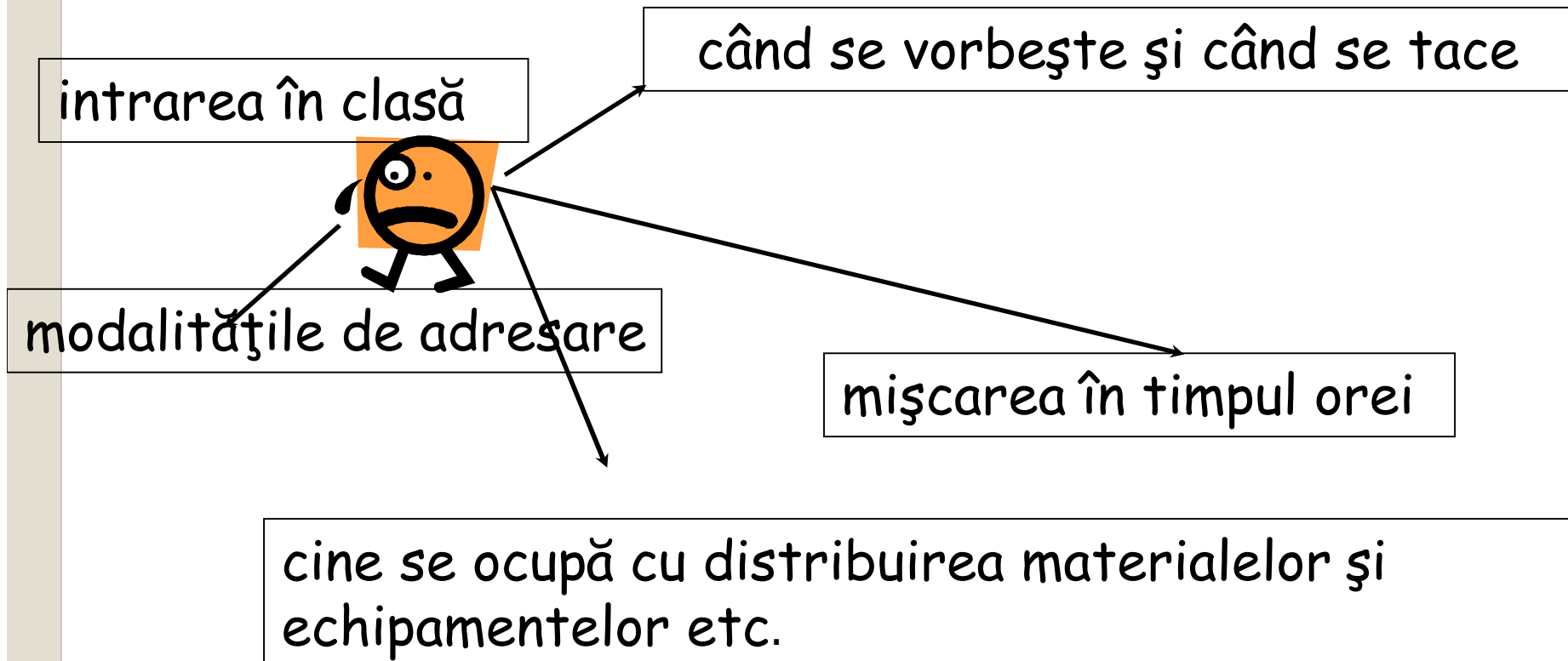
Regulile și utilitatea lor în managementul clasei

Acolo unde nu sunt fixate reguli, domnește haosul în managementul clasei.

Un număr prea mare de reguli poate forma o atmosferă explozivă. De aceea, alegerea și stabilirea regulilor trebuie să țină cont de faptul că:

- ✖ numărul măsurilor disciplinare trebuie să fie minim;
- ✖ un număr prea mare de reguli are efect invers celui așteptat;
- ✖ ele trebuie să fie relevante, semnificative și pozitive.
- ✖ aceste reguli trebuie să fie nici prea generale, nesatisfăcând nici o situație, dar nici atât de specifice încât să necesite de a fi stabilite la fiecare lecție.

* Regulile trebuie să fie transparente, clarificându-se factorii care au dus la apariția acelor reguli.
Este în defavoarea profesorului concepția conform căreia regulile nu se discută !





Stabilirea regulilor presupune și stabilirea pedepselor ce se vor da pentru încălcarea regulilor.

- Nu trebuie fixate reguli care nu pot fi respectate sau impuse, deoarece slăbesc autoritatea profesorului și scad ordinea și liniștea în sala de clasă.
- Nu se recomandă ca regulile să fie stabilite după încălcarea regulilor.
- Pedepsele și sancțiunile trebuie să fie gradate, în funcție de gravitatea faptelor comise și de circumstanțele producerii faptei.
- Se recomandă ca regulile folosite să nu fie punitive.

Regulile trebuie sa fie observabile. Din acest motiv nu se recomanda formulari precum : "Arata respect tot timpul !" sau "Nu umblati de jur imprejur", deoarece nu sunt explicite cu privire la comportamentul asteptat.

De preferat formulari precum "Tine-ti mainile acasa" sau "stati pe scaunul vostru" sunt preferabile

Regulile trebuie sa fie valabile pe toata durata de desfasurare a activitatii, si nu doar secvential.

Regulile trebuie sa arate directia dorita a comportamentului elevilor in clasa



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[*Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features*](#)