

Работа учителя-наставника как целостная методическая система

Смирнова Елена Александровна

учитель начальных классов

МБОУ «СОШ № 196» ЗАТО Северск

Северск 30.10.2020

Цель наставничества-

направлять начинающего
(молодого, малоопытного)

педагога на вектор

профессиональной успешности







Авторская модель профессиональной успешности (СЭНДВИЧ)

Климов
Евгений Александрович
(1930-2014)

- доктор психологических наук;
- заслуженный профессор МГУ;
- автор «Теории индивидуального стиля деятельности»;
- автор книги «Как сделать себя пригодным к профессии?»»



Профессиональная успешность -

это характеристика профессиональной деятельности, включающая внешнюю оценку результата, достигнутого в ходе профессиональной деятельности, и оценку удовлетворенности специалиста своей профессиональной деятельностью.

Е.А. Климов



УСПЕХ

Выявленные и ранжированные «риски» наставнической деятельности

1. Коренным образом разнятся ценностные ориентиры
2. У наставляемого отсутствует внутренняя мотивация на профессиональное самосовершенствование
3. Нет четкого единства целей совместной деятельности
4. Чрезмерное «бумаготворчество»
5. Физиологическая несовместимость

Наставнические приемы (инструменты) для направления начинающего педагога на вектор профессиональной успешности



Важно помнить!

- 55% нашей коммуникации - невербальная
- 38% — интонация голоса
- только 7 % — лингвистическая

Отсюда вытекают основные навыки,
необходимые для наставника:

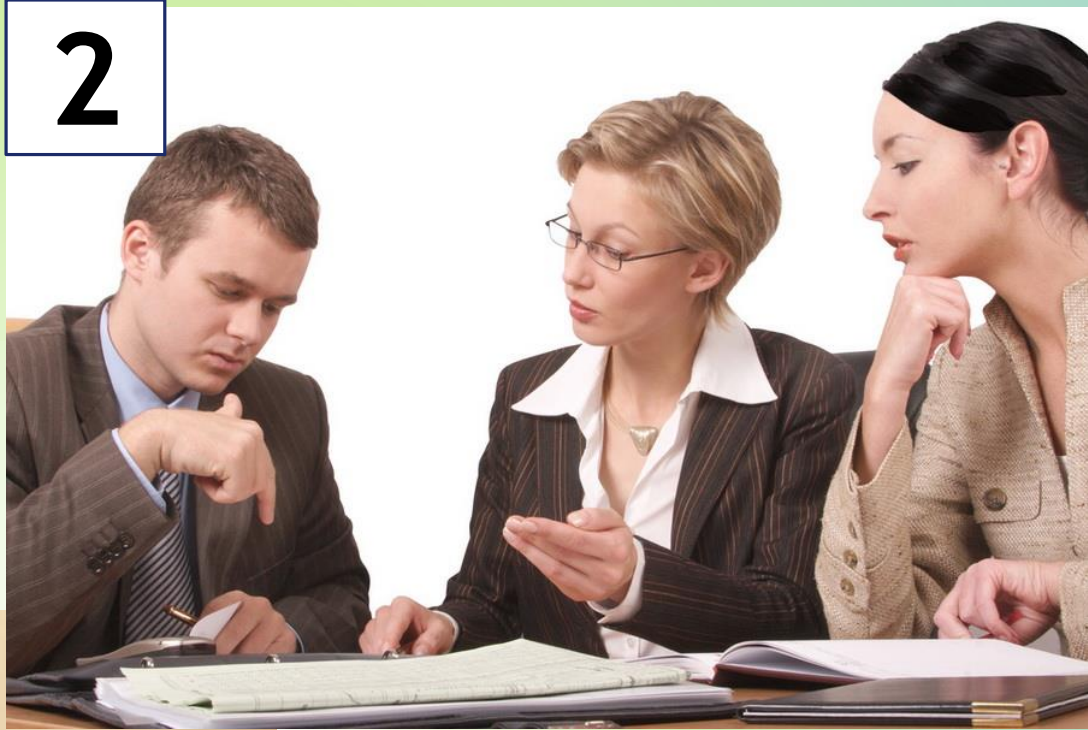
- **знание языка движений**
- **умение убеждать**
- **умение задавать вопросы**

Прием 1

«Подстройки»

- По телу
- Определение ведущих каналов восприятия (вижу, слышу, чувствую)
- По тону голоса
- По темпу речи
- Нахождение общего (или позитивного)

2



1



Инструкция для успешного ведения беседы

- Разговор лучше вести сидя, находясь по диагонали от собеседника, учитывая, правша он или левша.
- Чаще произносите имя собеседника.
- Смотрите в глаза или на брови собеседника.
- Улыбайтесь!
- Хвалите!
- Используйте открытые жесты. Не скрещивайте руки!
- Используйте голос «волшебника».
- Темп речи подстраивайте под тип восприятия собеседника.
- Чаще делайте небольшие паузы. Они позволят собеседнику лучше осмыслить информацию.
- Говорите короткими фразами, расставляйте интонационные акценты.





Прием 2

«Как создать вдохновение
или учимся задавать вопросы
и ставить правильные цели»

Шаг 1. **Что** я действительно хочу?

Шаг 2. **На что** это будет похоже?

Шаг 3. **Что** я смогу **увидеть, услышать,**
почувствовать, когда действительно у меня это
получится?

Шаг 4. **По какой причине** это так важно для
меня?

Прием 3.

«Обратная связь»

Шаг 1. **Чему** я научился в связи с этим?

Шаг 2. **Что** я больше **никогда не стану** делать подобным образом?

Шаг 3. **Что** нужно **делать по-другому**, чтобы было **лучше** в следующий раз?

Шаг 4. Какую **возможность** это дает?

Функции обратной связи:

- поддержание и поощрение действий, ведущих к успеху и дающих нужный результат.
- изменение **неэффективного** поведения.

Формула обратной связи Т. Рассела

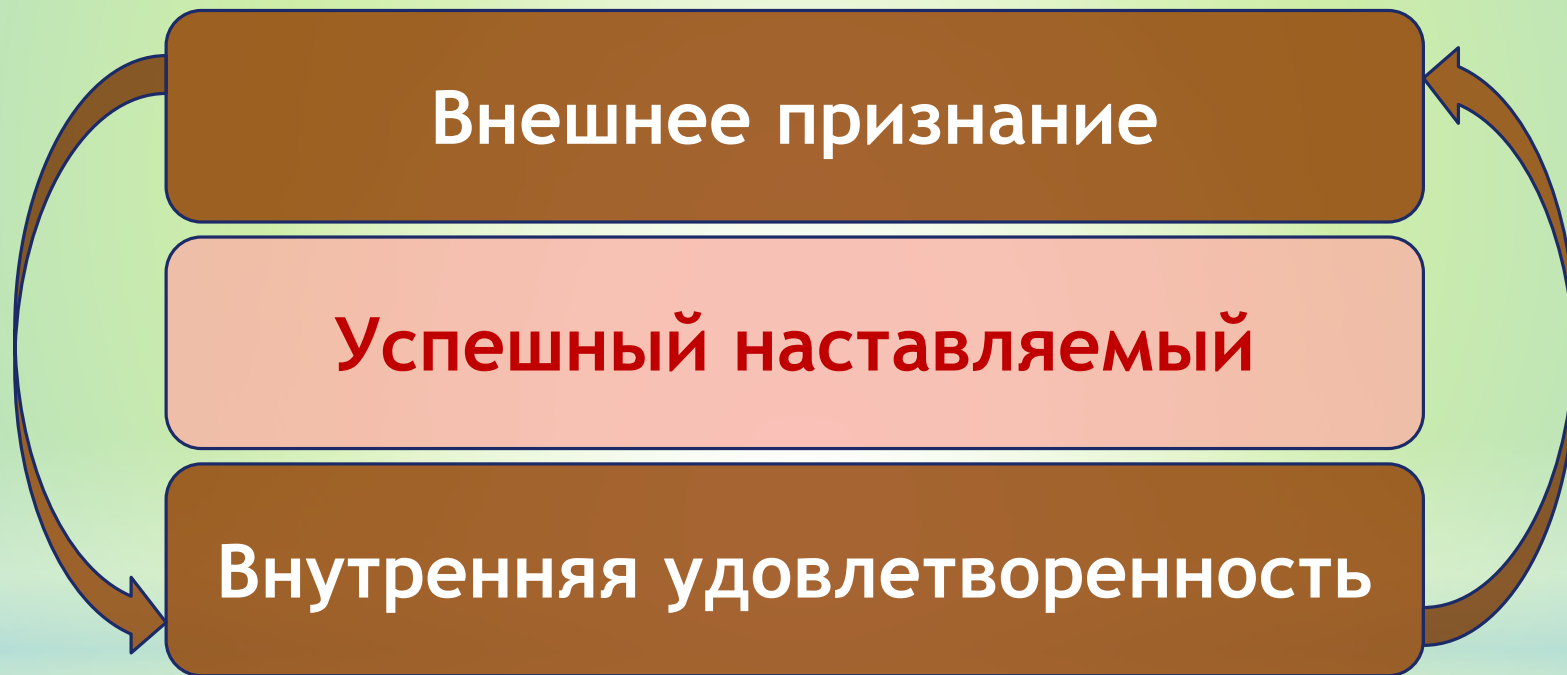
1. Дайте сотруднику увидеть, что он сделал.
2. Покажите ему последствия этого поведения.
3. **Наметьте** вместе с ним **дальнейшие действия по изменению** поведения.

ВОЗМОЖНОСТИ

РИСКИ



Модель успешного наставника



У нас у всех все
ОК!

