

# Osobnost učitele a komunikace se studenty

# Učitel – vzor i odstrašující příklad



# Charakteristika osobnosti

Podle autorů Ashtona a Kibeoma Lee osobnost člověka nejlépe vystihuje 6 dimenzí:

**poctivost-pokora** (*honesty-humility*),

**emocionalita** (*emotionality*),

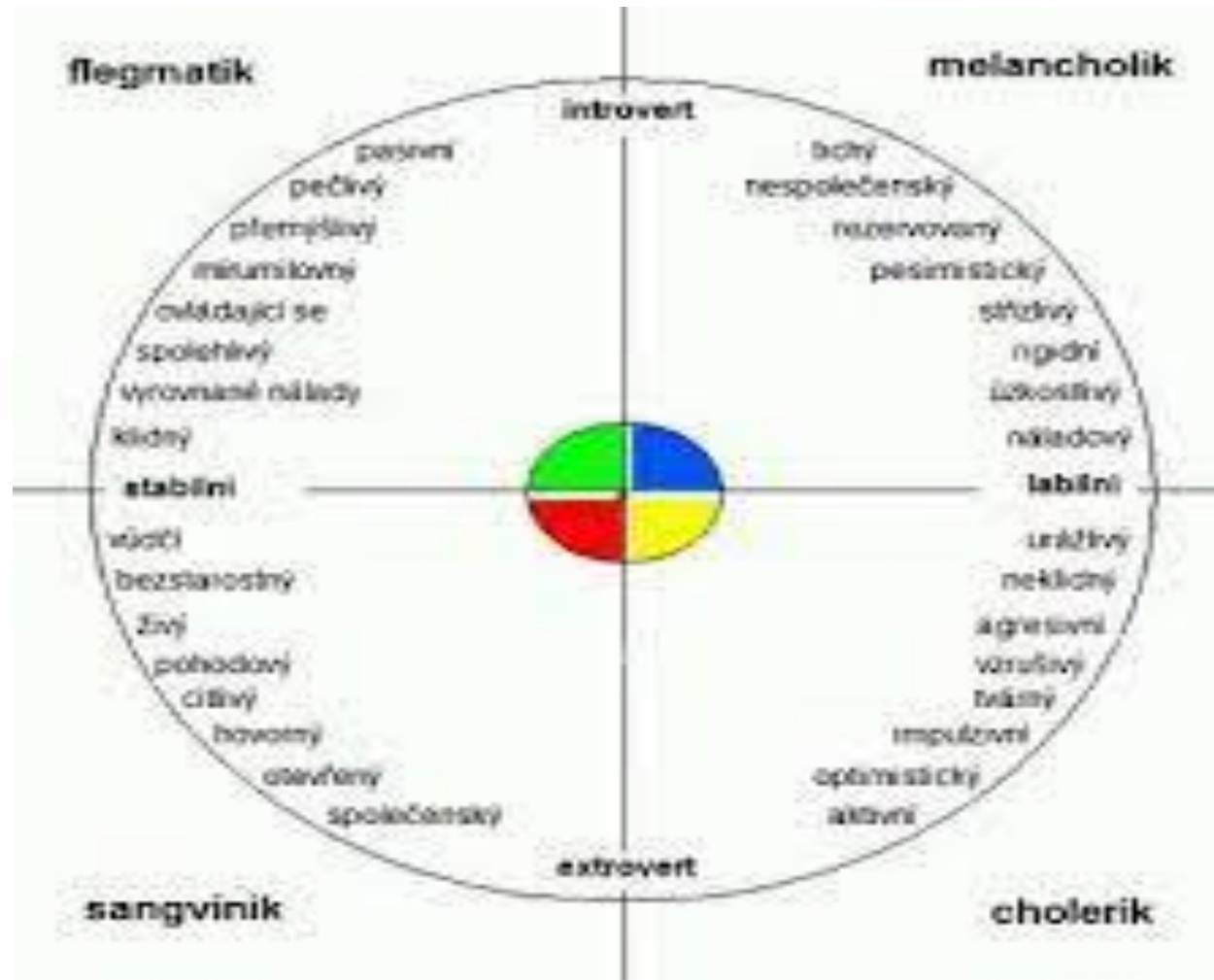
**extraverze** (*extraversion*),

**přívětivost** (*agreeableness*),

**svědomitost** (*conscientiousness*)

**otevřenost vůči zkušenosti** (*openness to experience*)

# Osobnost a temperament



# Poruchy osobnosti

## System psychických poruch

Psychiatrie usiluje o vytvoření systému, v němž jsou poruchy zařazeny do skupin. Jako kritériem používá určení, která část osobnosti je nejvíce poruchou zasažená.

Kategorie 1 – **poruchy kognitivních funkcí**, převážně demence

Kategorie 2 – **závislosti**

Kategorie 3 – **psychózy** (nejzávažnější poruchy osobnosti)

Kategorie 4 – **postižení nálad** (deprese, úzkosti, reakce na stres)

Kategorie 5 – **poruchy osobnosti** (široké spektrum osobností, dříve klasifikovaných jako psychopaté a v běžném jazyce stále takto označovaných)

Kategorie 6 – **sběrná**, zahrnující vše, co nespadá do kategorií 1 – 5.

# Charakteristika různých přístupů učitele ke studentům

## *Věcný*

*Striktně věcný* – snaží se co nejpřesněji zpracovat informace, má respekt k učebnici a jejímu obsahu. Váží si dobré paměti a staticky naučených pojmů. Studenty nevede k samostatnému myšlení.

*Oduševněle věcný* – v informacích vidí činitele, který formuje poznávací procesy a intelekt u studentů. Jeho výklad je logická činnost, která analyzuje učivo v co nejjemnějším celku.

## *Osobní*

*Naivně osobní* – ve vybírání učiva a předávání je benevolentní, stejně tak i vůči studentům. Silnými faktory jsou u něj city a emoce. Zajímá ho osobnost studentů a umí je motivovat ke spolupráci.

*Uvědoměle osobní* – učivo neschematizuje, zvažuje význam učiva pro utváření osobnosti žáka. Respektuje obsah vyučovaného předmětu, ale staví se nad učivo. U studentů je oblíbený.

# Verbální komunikace

**Verbální komunikace** probíhá prostřednictvím jazyka a řeči. Když mluvíme, vydáváme vedle ucelených slov také doprovodné zvuky, které nejsou pro porozumění nezbytné. Této složce komunikace říkáme **parajazyk**. Mluvíme a děláme přitom pauzy, koktáme, přeříkáváme se, opakujeme slova nebo věty, vzdycháme, smějeme se, bručíme, hekáme.

# Verbální komunikace

- **Způsob řeči**
- **Síla hlasu**
- **Rychlost řeči**
- **Plynulost řeči**
- **Chyby řeči**



# Kultura verbální komunikace



# Kultura verbální komunikace



# Kultura verbální komunikace



# Kultura verbální komunikace



# Kultura verbální komunikace



# Kultura verbální komunikace



# Kultura verbální komunikace



# Nonverbální komunikace

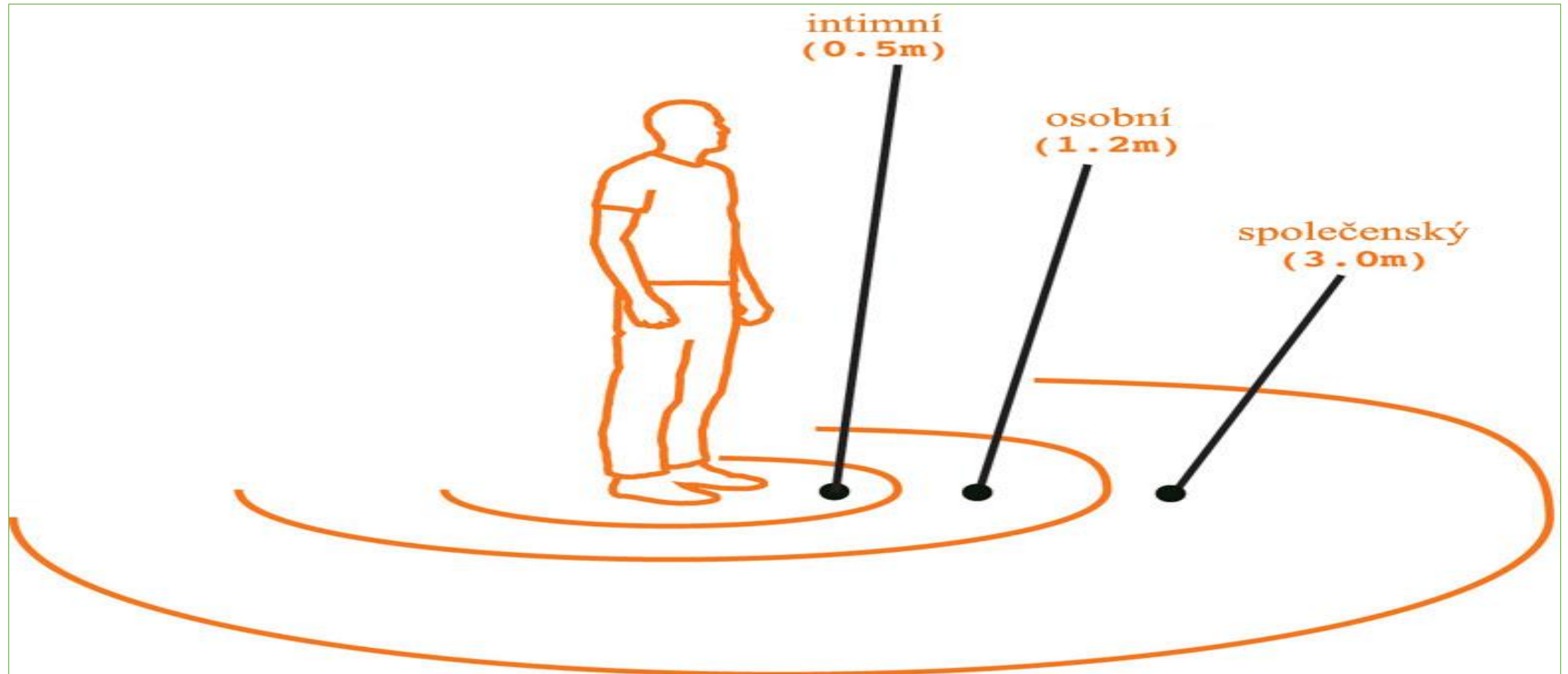
Jestliže někdo mluví, počítáme s tím, že chce, aby se mu naslouchalo a aby se mu porozumělo. Při sledování pohybů těla nejsou úmysly hovořícího tak jednoznačné. Nonverbální chování je totiž jen částečně pod kontrolou našeho vědomí. Nemůžeme si být jisti, zda bylo úmyslné nebo jen nechtěným doprovodem verbální komunikace.



# Nonverbální komunikace

- Ten, kdo mluví, říká nejen to, CO říká, zprostředkovává informace o svém postoji k tématu
- o svém vyladění
- o svém poměru k partnerovi v rozhovoru
- Doprovází a podporuje/oslabuje verbální sdělení,
- Působí na naše emoce
- Nahrazuje verbální sdělení

# Osobní prostor



# Osobní prostor

Každý člověk potřebuje určitý **osobní prostor**. Osobním prostorem se chápe vzdálenost přibližně půl metru až 1,2 metru. Uvedené údaje mohou kolísat u různých vzdáleností. Kromě zrakové percepce vstupují do hry také vjemy zvukové, dotykové a čichové. Čím je fyzické oddálení lidí větší, tím méně informace obdrží, neboť smysly již neobsáhnou drobnější odstíny v projevu, v domluvě šeptem, neobsáhnou jemné mimické prvky nebo osobní vůni.

# Oční kontakt

Výměna pohledů hraje v sociálním chování mimořádnou úlohu. Mluvíme o sdělování očima, o mluvě očí. Výměna pohledů samozřejmě souvisí s mezilidskými vztahy. Když se lidé potkají, pozdraví se, usmějí se a vzájemně se „umístí“ v prostoru, aby mohl začít rozhovor. Vyhnutí se nebo skrytí pohledu může naopak představovat pokus o vyhnutí se komunikaci. Pohled je signálem pozitivních citů, sledování mluvčího je projevem zájmu.

# Oční kontakt

- Během hodiny probíhá komunikace na verbální i nonverbální úrovni. Učitel fixuje posluchařnu pohledem (neustálý zrakový kontakt je nutný, i při psaní na tabuli by měl učitel udržovat zrakový kontakt přes rameno), pohledem může vyjádřit např. radost, nesouhlas, povzbuzení. I studenti nějakým způsobem potvrzují interakci – dívají se např. se zájmem, netečně, tupě, drze atd. Tímto způsobem získávají obě strany zpětnou vazbu, vnímají své reakce.

# Sociální interakce v posluchárně

- Během hodiny probíhá komunikace na verbální i nonverbální úrovni. Učitel fixuje třídu pohledem (neustálý zrakový kontakt je nutný, i při psaní na tabuli by měl učitel udržovat zrakový kontakt přes rameno), pohledem může vyjádřit např. radost, nesouhlas, povzbuzení. I žáci nějakým způsobem potvrzují interakci – dívají se např. se zájmem, netečně, tupě, drze atd. Tímto způsobem získávají obě strany zpětnou vazbu, vnímají své reakce.

# Sociální interakce v posluchárně

Tím, že žáci pozorují učitele, získávají o něm množství informací, které ovlivní jejich vlastní chování a opět vysílá signály – zpětnou vazbu učiteli. Další vzájemnou informaci o sobě poskytují všichni aktéři i oblečením, účesem a hygienou.

# Sociální interakce v posluchárně

- Svou úlohu má i gesto. Prostřednictvím gest se projeví učitelova formálnost/neformálnost, napjatost/uvolněnost, trpělivost/netrpělivost, jistota/váhavost, přívětivost/nerudnost.
- Zkušený učitel obvykle tyto signály vnímá a s nonverbálními signály citlivě pracuje. Uměle udržovaný odstup a nadřazenost vůči žákům může z jejich strany navodit nepřátelství a nějakou formu „odvety“.



# Haló efekt

- Setkáme-li se s někým poprvé, budeme si o něm utvářet názor jednak na základě *haló efektu* – tj. prvního dojmu i na základě jeho slovního projevu. Citlivý pozorovatel si všimne, zda dotyčný používá spisovného jazyka nebo dialektu, jak snadno se vyjadřuje, jak bohatou má slovní zásobu, zda jeho hlas zní příjemně. Také intonace, plynulost a další zvláštnosti upoutají pozornost.

# Charisma osobnosti

## 1)Úplná mentální přítomnost

charismatický člověk je plně mentálně přítomen, jeho mysl „nebloumá“ kdesi v prostoru. Nedá se předstírat, jinak reagujeme o mžik pomaleji

## 2)Schopnosti a síla

charismatik vyzařuje sebedůvěru a přesvědčení, že zvládne dosáhnout svých cílů

## 3)Vřelost

Jedinec obdařený charismatem dokáže vzbudit dojem, že mu na lidech kolem záleží

# Charisma rozdílných osobností



# Charisma osobnosti

## Rozdílné charismatické osobnosti ČR v rozpětí čtvrt století:

- **Václav Havel** v prostředí porevoluční euforie a naděje v nový slušný typ politiky.
- **Václav Klaus** v prostředí porevoluční euforie a naděje na rychlou ekonomickou prosperitu
- **Miloš Zeman** v prostředí deziluze z politiky s jednoduchým heslem o spálené zemi

# Charisma osobnosti

- Kombinaci těchto faktorů podléháme z dobrých důvodů-takový vůdce smečky skýtal naději na přežití.
- Málokterý jedinec disponuje všemi složkami charismatu (Trump, Klaus, Zeman nejsou výjimkou), obvykle některá složka převažuje, existují různé typy charismatu: soustředěné, vizionářské, laskavé, autoritativní.
- Některé závěry jsou obecně platné.

# Research on teacher personality

- J. Davis

University Coventry, 2005

Student essays *What makes a good engineering teacher?*

Results:

A good engineering teacher

is enthusiastic

explains well

his knowledge is backed by engineering practice

# Výukové video

Vážení studenti,  
využijte výukové video z You Tube má název  
"Make Body Language Your Superpower"  
a je na You Tube snadno dostupné.