Metodický list: Jak na empatickou komunikaci II – posmívání a ironizace

Volba ironizace je bohužel v pedagogickém prostředí stále docela frekventovaná a bohužel vždy jde o selhání učitele (většinou se projevuje jako důsledek již počínajícího syndromu vyhoření nebo jako jeden z obranných mechanismů učitele).

Ve videu Štěpánka tyto způsoby komunikace odsuzuje. Je však důležité vést učitele k získání náhledu na používání podobných způsobů komunikace i na důsledky, které přinášejí pro další rozvoj žáka.

Metodický list ukáže, že tento způsob vyplývá z určitého pocitu ohrožení. Opět (ale jinak, než v ostatních listech) bude pozornost zaměřena na sebereflexi emocí v různých situacích.

Dále budou ukázány příklady vhodných a nevhodných formulací pro komunikaci se žákem a metodický list přidá rovněž tipy, jak se v praxi zdárně vypořádat s empatickou a taktní komunikací.

[Video: O posmívání](https://edu.ceskatelevize.cz/video/17162-jak-resit-problemy-ve-skole-o-posmivani)

 **Časová náročnost 2 hodiny**

 **Úkoly pro učitele i žáky**



 **Odborná náročnost**

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Volba ironizace a podobného způsobu komunikace je bohužel stále mezi učiteli docela frekventovaná. Jde vždy o selhání učitele.

Tento způsob komunikace vyplývá z určitého pocitu ohrožení. Zkuste v rámci zdravé sebereflexe vyjmenovat, jaké situace mohou učitele „ohrožovat“. Podobný úkol najdete v pracovním listu 6 Jak na empatickou komunikaci I. Úkoly jsou podobné, protože jde o podobné mechanismy vzniku nevhodné reakce učitele.

Nejčastěji učitelé uvádějí tyto situace:

* Žák „neumí“.
* Žák se nechová dle pravidel.
* Žák neplní školní povinnosti.
* Žák ruší, zlobí (cvaká tužkou, odpovídá bez vyzvání…).

**Napadají vás další příčiny? Vypište je do rámečku a zamyslete se nad nimi.**

* Proč vás ohrožuje to, že žák neumí? Protože máte pocit, že vedení, kolegové, rodiče si budou myslet, že je to vaše „vina“?
* Některé projevy žáka jsou emočně náročné na zvládání (cvakání tužkou, odpovídání bez vyzvání), i je ale lze řešit konstruktivně. Žákovi kupříkladu můžete nabídnout třeba mačkání míčku, psaní odpovědí na lísteček a podobně).

*Ironizace a posmívání může vést k ostrakizaci žáka ve skupině, následně k šikaně jinými žáky. Pozor na normu, kterou prostřednictvím vaší komunikace ve skupině žákům nastavujete.*

**Toto téma je vhodné propojit s metodickým listem Jak na efektivní komunikaci I – prevence křiku / hlasité komunikace**.

**Aktivita pro žáky**

[Video o empatické komunikaci](https://edu.ceskatelevize.cz/video/9218-slovicka-empatie)

Pusťte žákům video, z videa zachyťte základní body, které jsou klíčové, napište je na tabuli.

* Se žáky diskutujte o jednotlivých bodech.
* V modelových situacích trénujte empatickou reakci.

***Příklady komunikačních stopek (zastavují komunikaci)***

* Nařizování, přikazování (žákovi ukazují, že jeho potřeby a pocity nejsou důležité):
	+ *U: „Nezajímá mě, co říkáš, seď a buď zticha.“*
	+ *U: „Musíš…“*
* Varování, vyhrožování:
	+ *U: „Jestli nepřestaneš rušit, půjdeš do ředitelny.“*
* Moralizování:
	+ *U: „Měl by ses stydět.“*
* Poučování, napomínání:
	+ *U: „Přece nemůžeš tohle pořád dělat.“*
	+ *U: „Ty nevíš, že je normální, když…?“*
* Hodnoticí jazyk:
	+ *U: „Když jsi tak líný, těžko můžeš něčeho dosáhnout.“*
* Oponování a odmítání:
	+ *U: „To ti nemůže být líto…“*
* Interpretace:
	+ *U: „Moc dobře vím, proč jsi to udělal.“*
	+ *U: „Nebuď smutný, odpoledne to bude lepší.“*
* Křížový výslech:
	+ *U: „Učil ses včera? Jak dlouho? Jen tak krátce? Proč ses neučil déle?“*
* Sarkasmus, ironizace, verbální agrese:
	+ *U: „Tvoje starosti bychom opravdu chtěli mít. Že bychom zavolali do televize, aby si to tvoje geniální řešení natočili?“*

**Oproti tomu lze učitelům doporučit, aby do vzájemných interakcí zařazovali takzvané komunikační změkčovače.**

***Příklady komunikačních změkčovačů (vedou k posunu v komunikaci)***

* **Pasivní naslouchání** – Dává prostor pro vyjádření žáka, ale nesmí být příliš dlouhé, je nutné ho kombinovat s potvrzením přijetí informace.
* **Potvrzení příjmu** – Srozumitelným způsobem učitel vyjadřuje, že žákovo sdělení slyšel. Potvrzení přijetí neznamená, že sdělení žáka rozumíte nebo s ním souhlasíte.
* *U: „Rozumím tomu, co říkáš.“*
* *U: „Ano, chápu, včera jste byli na návštěvě.“*
* **Pootevření dveří** – Ukazujete žákovi, že chcete naslouchat a věnovat čas jeho sdělení.
* **Aktivní naslouchání** – Podporuje další komunikaci, mírní pocity, poskytuje uvolnění emocí a ukazuje žákům, že emoce jsou důležitou součástí komunikace. Aktivnímu naslouchání se musejí obě strany učit, získat s tímto způsobem komunikace zkušenost.

***Tip pro použití změkčovačů***

*K nejčastějším slovním změkčovačům užívaným ve fázi pootevření dveří a při aktivním naslouchání patří například:* ***„Velice rád bych věděl…“, „Chtěl bych se tě zeptat…“, „Opravdu bych chtěl slyšet…“, „Zajímalo by mě…“, „Když mi to povídáš, napadá mě…“, „Všiml jsem si, že…“***

***Důsledky pedagogických předpovědí, prohlášení, „škatulkování“ jsou dlouhodobé, někdy celoživotní. Sdělení, která dítě vnímá od učitelů nebo rodičů, ovlivňují jeho sebereflexi, sebehodnocení, sebedůvěru. Je prokázáno, že zde působí takzvané neurolingvistické programování – zjednodušeně lze říci, že sdělení působí jako „instrukce“ pro mozek, jak se má cítit/chovat tělo.*** *Když dítěti opakovaně sdělujeme, že je zlobil, nešika, pomalý, lenoch, šašek, strašpytel, dáváme mu nálepku a dítě si tuto roli nezáměrně osvojuje. To je důvod, proč se v pedagogickém procesu doporučuje použití popisného způsobu komunikace (doplnil jsi x nedoplnil jsi; zapnul jsi všechny knoflíky x zapnul jsi tři z pěti a podobně), nikoliv způsob hodnoticí (jsi takový a takový).*

 **Pygmalion efekt a Golem efekt**

**Pygmalion efekt –** Pozitivní efekt má důvěra učitele a pozitivní zpětná vazba poskytovaná žákovi. Podstatou je najít oblast, v níž žák může být úspěšný, na této oblasti stavět osobnostní rozvoj žáka. Principem je pedagogický optimismus, pozitivní přístup. Pygmalion efekt ukazuje, že když žákovi/dítěti důvěřuje učitel/rodič, podporuje ho, pak žák/dítě začne prospívat a mít úspěchy.

**Golem efekt –** Negativní efekt má nedůvěra učitele, snižování výkonu před dokončením, ironizace a posmívání, znevažování snahy žáka. Toto negativní působení ovlivňuje chování žáka natolik, že tyto věty působí jako „zaklínadlo“, sebeinstruktážní formule, které zcela zásadně ovlivňují žákův výkon i sebedůvěru.

* Pokuste se v rámci vlastní sebereflexe (nebo reflexe kolegů) najít příklady používání Pygmalion efektu. Konkretizujte, jak to vypadá v praxi. Uveďte je do rámečku.

**Zažili jste někdy sami na vlastní kůži působení obou těchto efektů? Jaké jste měl/měla pocity, pokud jste se setkal/a s Golem efektem?** Tyto pocity lze „změnit“, velmi dobře, **pomáhají pozitivní sebeinstruktážní formulky**, cvičení se žáky realizujte i sami na sobě. ☺

 **Aktivita pro žáky i učitele**

**Pozitivní sebeinstruktážní formulky**

Vytvořte si se žáky volnější hodinu (například během třídnické hodiny) a diskutujte o významu různých předpovědí („Z tebe bude…“; „Ty jsi…“). Jak se žáci cítí? Co jim vyhovuje a co ne?

Po diskusi si každý zkusí napsat alespoň tři „formulky“, které začne v náročnějších (stresových) situacích používat – například „To dám“, „Nádech a mluvím“, „Zvládnu to“, „Jsem dobrej/dobrá“, „Učil/a jsem se“, „Cítím se dobře“, „Jsem klidnej/klidná“ a podobně.

Po třech týdnech se ke cvičení vraťte, diskutujte se žáky, zda formulky používají, zda cítí změnu. Navrhněte sdílení formulek, které pomáhaly. Doporučte žákům jednoduchá dechová a relaxační cvičení ke zklidnění (blíže například metodický list 9 Jak snížit strach žáků a metodický list 5 Jak na empatickou komunikaci I – křik).

*V praxi někdy naše jednání ovlivňují takzvané chyby sociální percepce. Jde o přirozený jev, kterému je obtížné se vyhnout. Pomáhá pravidelná sebereflexe, aby si je člověk mohl uvědomit. Důležité je připustit, že nikdo není bezchybný, následně hledat možnosti, jak minimalizovat vliv chyb sociální percepce. Mezi základní percepční chyby patří:*

* **haló efekt** (dojem v souvislosti s nějakou výraznou informací – přijde takový a takový žák);
* **efekt prvního dojmu** (dojem vyvolaný prvním setkáním – nový žák při příchodu do třídy zakopne, shodí vám věci ze stolu a podobně);
* **efekt stereotypu** (dojem vyvolaný nižší tolerancí k odlišnostem a vnitřní souhlas s některým ze stereotypů – zrzavé děti jsou drzejší než tmavovlasé, děti s brýlemi jsou pečlivější, dívky jsou mírnější než chlapci, dívky si mají hrát s panenkami, chlapci lépe zvládají matematiku a tak dále);
* **efekt mírnosti a shovívavosti** (k oblíbeným dětem jsou učitelé tolerantnější, než k méně oblíbeným – například jsou shovívavější u kázeňských prohřešků, u drobných chyb, při méně kvalitně udělaném DÚ. Je důležité, že to do určité míry je přirozené, ale je nezbytné si tyto chyby připustit a hledat konstruktivní postupy, jak dopad těchto chyb minimalizovat – třeba zapojení celé třídy do vzájemného hodnocení, opravy DÚ ve dvojici spolužáků, zařazování častějších metod pro sebereflexi a pravidelné využívání autodiagnostických postupů).

**Kterou z chyb sociální percepce u sebe pozorujete? Pokuste se o zdravou sebereflexi a pokuste se o vnitřní závazek ke změně. ☺**

**Doporučení pro komunikaci se žákem (vždy v soukromí, klidně, s vytvořením bezpečného prostředí pro žáka) – Položte žákovi následující otázky:**

* Co by ti pomohlo změnit tvé chování?
* Co mohu udělat já (učitel), co rodiče, co spolužáci?
* Co zkusíš udělat ty?

 Autor: Doc. PhDr. Markéta Švamberk Šauerová, Ph.D.

Toto dílo je licencováno pod licencí Creative Commons [CC BY-NC 4.0]. Licenční podmínky navštivte na adrese [https://creativecommons.org/choose/?lang=cs].

