

Nicolaescu Ileana Cătălina

Constantinescu Florica

Perfecționare prin proiecte europene



Nicolaescu Ileana Cătălina Constantinescu Florica

Perfecționare prin proiecte europene

Metode moderne de predare-evaluare

Septembrie 2023

Cuprins

- Introducere
- Positive Thinking, Positive Communication and Positive School Spaces
- Feedback-ul activ constructiv
- Stiluri de comunicare
- Stop! Qualitative classroom management and innovative strategies to fight against early school leaving
- Stimularea și susținerea motivației de învățare - Modelul ARCS -
- Modelul GROW
- Going Digital in an Innovative Classroom
- Metoda interactivă InsertLearning
- Crearea unui Photobook cu Storyjumper
- Parents & Teachers: building bridges
- Comunicare non-violentă
- Sănătatea mintală - Meditația ghidată

Autori:

Florica CONSTANTINESCU

Ileana Cătălina NICOLĂESCU

Colaboratori:

Elena Camelia BADEA

Mariana ALBU

Ramona VÎRLAN

Viorica MANEA

Cremona Loredana IONESCU

Laurențiu IUGULESCU

Introducere

Liceul Tehnologic de Transporturi Auto Târgoviște asigură un mediu favorabil învățării, un învățământ profesional și tehnic de calitate, atractiv, șanse egale de dezvoltare profesională, responsabilitate, toleranță, dialog și mobilitate în sfera valorilor europene.

Prin derularea acestui proiect, instituția noastră și-a propus îmbunătățirea calității educației și formării profesionale continue prin participarea la mobilități, dezvoltarea unui învățământ incluziv la nivel de organizație, creșterea atractivității procesului educativ prin creșterea numărului de metode și tehnici de predare utilizate de cadrele didactice și îmbunătățirea comunicării dintre copii și părinți, profesori și părinți.

Scopul proiectului este de a preveni eșecul școlar prin creșterea performanței instituționale pentru asigurarea calității actului educațional, integrarea elevilor, șanse egale la un învățământ de calitate, acceptarea diversității, multiculturalității de toți factorii implicați care să reducă disparitățile.

Obiective:

O1 – Creșterea nivelului de pregătire profesională a nouă cadre didactice care să-și dezvolte abilitățile, competențele și atitudinea în activitatea de predare-învățare-evaluare până la finalul proiectului.

O2 – reducerea cu 10% a numărului de elevi cu risc de abandon pentru asigurarea calității învățământului tehnic până în anul 2022.

O3 – dezvoltarea parteneriatului școală-familie prin creșterea cu 20% a părinților implicați în workshop-uri care să sprijine copiii în continuarea studiilor în următorii 2 ani.

O4 – aprofundarea comunicării și cooperării în instituție, cunoașterea reciprocă, cunoașterea de sine, dezvoltarea competențelor sociale, civice și interculturale, prin participarea la programele europene.

Pentru îndeplinirea primului obiectiv, trei cadre didactice au participat la cursul **„Going Digital in an Innovative Classroom”** pentru îmbunătățirea calității și eficienței procesului educațional în clasă prin utilizarea TIC. Pentru atingerea celui de-al doilea obiectiv, 2 cadre didactice au participat la cursul **„Stop! Qualitative classroom management and innovative strategies to fight against early school leaving”** beneficiind de activități practice pentru prevenirea abandonului școlar.

Pentru a-și dezvolta competențe de cooperare cu părinții, două cadre didactice au participat la cursul **„Parents & Teachers: building bridges”** în urma cărora elevii obțin rezultate mai bune la școală, comportamentul se îmbunătățește, au o atitudine pozitivă față de școală. Pentru a îmbunătăți capacitatea de conducere de a rezolva problemele care pot apărea în grupurile de elevi, trei cadre didactice din conducerea școlii au participat la cursul **„Positive Thinking, Positive Communication and Positive School Spaces”**.

Vor fi îndeplinite prin fructificarea posibilităților oferite de proiectele educaționale europene pentru informarea cadrelor didactice cu privire la metodele și mijloacele didactice privind egalitate de șanse și accesul la educație a copiilor proveniți din grupuri vulnerabile:

- formarea cadrelor didactice în vederea accesării și utilizării platformelor educaționale online în procesul instructiv-educativ și în managementul educațional, dar și informarea și formarea cadrelor didactice cu privire la posibilitățile de implicare și implementare a proiectelor europene.

„Positive Thinking, Positive Communication and Positive School Spaces”

Programul de formare s-a desfășurat pe parcursul a șase zile, la BARCELONA, furnizorul acestuia fiind Europass Teacher Academy, iar teacher trainer Marta Mandolini. Programul a fost conceput într-un atelier - formulă, în care, pe lângă introduceri teoretice, am experimentat prin activități practice și totodată, am creat proiecte pentru a spori o abordare pozitivă a școlii și a educației în general.

Cele șase zile au fost proiectate așa încât activitățile teoretice, combinate cu cele practice, au condus la următoarele rezultate ale învățării:

- Practicarea comunicării pozitive cu elevii și colegii din școală;

- Crearea unui mediu pozitiv, plăcut în și în afara sălii de clasă, prin principii de proiectare și decorare durabile;

Cursul a fost conceput pentru a satisface nevoia și interesul din ce în ce mai mare pentru acest subiect, evidențiat de profesorii care frecventează cursurile noastre Erasmus+. Aici, necesitatea unui curs practic, conceput într-o formulă de atelier, în care, pe lângă introducerile teoretice, profesorii vor experimenta exerciții de prima persoană și vor crea proiecte pentru a spori o abordare pozitivă a școlii și a educației în general.

Am învățat cum să mărim gândirea pozitivă, să reducem negativul de auto-vorbire, personalizarea și catastrofizarea, să practicăm recunoștința, umorul și atenția și să învățăm importanța de a ne lăuda. Am învățat cum să practicăm comunicarea pozitivă cu noi înșine, cu studenții și colegii noștri, învățând cum să convertim o comunicare negativă, distructivă și neefectuată într-un cerc virtuos de relații pozitive, referindu-ne și la designul grafic ca un instrument pozitiv de comunicare vizuală.

Ne-am extins apoi la mediul înconjurător, la școală, pentru a învăța despre importanța designului pozitiv, arhitecturii, decorării în și în afara sălii de clasă, inspirat de principiile psihologiei de proiectare și condus de particularitățile fiecărei țări și caz.



Feedback-ul activ constructiv

Prof. Florica Constantinescu

Răspunsul activ și constructiv (ACR) se referă la unul dintre cele patru moduri în care răspundem la veștile bune; face parte dintr-un cadru teoretic propus de psihologul Shelly Gable.

Răspunsul activ și constructiv este cel mai eficient mod de a răspunde, oferind atât celui care emite o veste bună, cât și celui care ascultă un rezultat pozitiv.

Cercetările lui Shelly Gable au arătat că răspunsurile distructive îi determină pe oameni să se retragă dar și răspunsul constructiv pasiv este la fel de neutru ca și cele două răspunsuri distructive. Studiile au descoperit că răspunsurile active și

constructive îl fac pe intervievator să se simtă bine cu sine și bine cu persoana interviuată.

PENTRU CĂ... Se simt înțeleși, validați și îngrijiți de partener. Aceste răspunsuri încurajează relații pozitive și apropiate cu prietenii, familia și colegii de muncă. Toată lumea vrea să fie auzită și să-i placă persoana care își acordă timp să-i pese.

Există patru tipuri de comunicare: activă – constructivă, activă – distructivă, pasivă - constructivă și pasivă distructivă.

✓ **Răspunsurile activ-constructive (AC)** la evenimentele bune ale oamenilor transmit interes și entuziasm față de eveniment și considerație pozitivă față de persoană. Aceste răspunsuri implică adesea întrebări despre eveniment, elaborarea caracteristicilor pozitive și comentarii cu privire la implicațiile pe care evenimentul le are pentru o persoană. Interlocutorul AC este adesea entuziast, entuziasmat sau fericit. Pentru a transmite acest lucru, faceți un contact vizual bun, arătați emoții pozitive, faceți comentarii entuziaste, cum ar fi „Sună grozav” sau „Trebuie să fiți (ați fost) atât de entuziasmat.” Puneți întrebări constructive pentru a ajunge la aspecte mai pozitive ale evenimentului (de exemplu, dacă un elev vă spune despre o notă bună pe care a primit-o la o sarcină sau un test deosebit de dificil, ați putea pune întrebări despre cum a reușit să studieze sau să lucreze pentru temă, despre ce aspect se simte cu adevărat bine, și cum o va ajuta această notă în clasă sau în planurile ei academice generale). Comentează potențialele beneficii sau implicații care pot veni (sau au venit) din acest eveniment. Puteți lua câteva note despre eveniment.

Pe scurt, încercați să fiți un intervievator activ și susținător. O strategie este să alegeți un aspect al evenimentului sau cum se simte persoana despre eveniment care rezonază cu tine și să începi prin a comenta: „Văd că ești mulțumit de asta, te rog spune-mi mai multe” Comentează potențialele beneficii sau implicații care pot veni (sau au venit) din acest eveniment.





✓ **Răspunsurile activ-distructive (AO)** sunt acelea în care respondentul este foarte implicat în schimb, dar acest răspuns implică o minimizare a importanței evenimentului pozitiv, o concentrare pe potențialele dezavantaje ale evenimentului sau ambele. Deși respondentul este implicat activ în interacțiune, el sau ea cheltuiește acea energie subliniind implicațiile negative nevăzute sau inexistente ale evenimentului și făcând ca evenimentul să pară nu atât de grozav în primul rând. Pentru a transmite acest lucru, puneți întrebări și faceți comentarii despre eventualele aspecte negative ale evenimentului. În plus, întreabă exact ce este atât de „bun” la acest eveniment bun. Comentarii și întrebări precum „Ce e atât de bun la asta?” și „Sună ca asta are și dezavantajele sale”. sunt exemple de acest tip de sondare.

✓ **Răspunsurile pasiv-constructive (PC)** pot părea pozitive sau de susținere la suprafață, dar sunt rezervate și subtile. Aceste răspunsuri sunt adesea schimburi liniștite care implică puține, dacă există, întrebări despre eveniment și puține sau deloc o elaborare cu privire la implicațiile evenimentului pozitiv. Pentru a transmite acest lucru, zâmbeste și fă ocazional contact vizual în timp ce ascuți. Nu pune întrebări suplimentare despre eveniment și nu detaliază declarațiile sale. Când persoana a terminat de vorbit, întreabă dacă a terminat, zâmbeste cu căldură și spune: „Sună bine”. Pe scurt, este un intervievator plăcut, dar neimplicat.

✓ **Răspunsurile pasiv-distructive (PD)** sunt acelea în care respondentul arată puțin sau deloc interes pentru evenimentul pozitiv. Cel care răspunde poate schimba subiectul complet sau poate vorbi în schimb despre el însuși. Pentru a transmite acest lucru, permite persoanei să vorbească despre eveniment până când el sau ea a terminat descrierea. Nu face prea mult contact vizual sau nu pare prea interesat de ceea ce spune vorbitorul. Când a terminat, nu comentează evenimentul, ci continuă conversația în altă direcție. Vorbește despre sine sau adresează întrebări banale despre viața de zi cu zi (de ex., „Ce ai mâncat la micul dejun?”). Partea

importantă a acestei discuții, odată ce el sau ea a terminat de descris evenimentul, este de a nu comenta asupra lui sau recunoscând evenimentul sau emoția din jurul acesteia. Acesta este un intervievator detașat și neinteresat.

De ce este recomandat să lăudăm un comportament care a dus la rezultat și nu inteligența sau talentul la o anumită materie? Când este lăudat efortul, mesajul implicit este „cu cât faci mai mult efort, cu atât te descurci mai bine”. Când copilul va da peste un subiect dificil, va mări efortul pentru a-l asimila. Când este lăudată o abilitate, ca în exemplul „Bravo, ți-ai amintit să ții unu în minte când ai adunat. Ești bun la matematică”, mesajul implicit este „ai

	Active	Passive
Constructive		
Destructive		

reușit datorită capacităților tale înnăscute, nu datorită a ceea ce ai făcut”. Când copilul va da peste un subiect dificil, a cărui asimilare necesită un efort mai mare, este posibil ca reacția elevului să fie „acest subiect mă depășește, nu am în mine ce trebuie pentru a reuși” în loc să

se străduiască mai mult. Este posibil ca acești copii să se descurajeze și chiar să abandoneze complet eforturile de a înțelege. Mai mult, copii care, mai ales în clasele mici, asimilează cu ușurință, practic fără efort, cunoștințe, pot ajunge să creadă că este rușinos să depui efort susținut, că a munci din greu e un semn al lipsei de inteligență sau de talent. Când școala devine mai dificilă, la gimnaziu și mai ales la liceu, unde este nevoie să studiezi pentru a stăpâni o materie, acești copii pot avea probleme de adaptare.

Iată exemple privind cele patru modalități prin care putem răspunde la o reușită sau la o veste bună.

1. Elevul: „Formula pentru forța de greutate este $G=m*g$.”

Activ constructiv

„Bravo, ți-ai amintit formula de calcul!”

Răspunsul apreciază pozitiv reușita elevului și îi punctează exact comportamentul care a dus la reușită. Elevul e motivat să repete reușita și știe ce comportament duce la succes. Comportament non-verbal: zâmbet, contact vizual.

Pasiv constructiv

„Bravo!”

Răspunsul apreciază pozitiv reușita elevului, dar nu îi punctează exact comportamentul care a dus la reușită. Elevul e motivat să repete reușita, dar nu știe ce comportament duce la succes. Comportament non-verbal: zâmbet, contact vizual.

Activ distructiv

„Mă mir că ai nimerit și tu odată răspunsul bun.”

Apreciază reușita elevului într-un mod negativ. Elevul nu este motivat să repete comportamentul. Comportament non-verbal: încruntare/zâmbet ironic.

Pasiv distructiv

„Alte răspunsuri”?

Ignoră complet reușita elevului. Elevul nu este motivat să repete comportamentul. Comportament non-verbal: încruntare/zâmbet ironic: mimică inexpresivă, absența contactului vizual.

2. Copilul tău: „Am intrat în echipa de fotbal a școlii!”

Activ constructiv

„Bravo! Ai exersat atât de mult vara asta și uite că se vede. Abia aștept să te văd jucând în primul meci. Povestește-mi mai multe.”

Răspunsul apreciază pozitiv reușita copilului și îi punctează exact comportamentul care a dus la reușită. Copilul știe ce comportament duce la succes. Comportament non-verbal: zâmbet, contact vizual.

Pasiv constructiv

„Bravo!”

Răspunsul apreciază pozitiv reușita copilului, dar nu îi punctează exact comportamentul care a dus la reușită. Copilul nu știe ce comportament duce la succes. Comportament non-verbal: zâmbet, contact vizual.

Activ distructiv

„Deci acum trebuie să arunc o grămadă de bani pe echipamentul tău. Și parcă nu făceam destule drumuri cu mașina, acum mai trebuie să te duc și la antrenamente.”

Apreciază consecințele negative ale reușitei copilului. Comportament non-verbal: încruntare/zâmbet ironic.

Pasiv distructiv

„Aha. Ce vrei să mănânci la cină?”

Schimbă subiectul, ignoră complet reușita copilului. Comportament non-verbal: Mimică inexpresivă, absența contactului vizual.

3. Soția ta tocmai a primit o promovare la serviciu și nu ar putea fi mai fericită după ce a muncit din greu și s-a implicat în multe proiecte.

Ea abia așteaptă să-mi împărtășească această veste bună și se grăbește acasă de la serviciu și, când ajunge acasă, se întâmplă să stau pe canapea și mă uit la Netflix.

Ea îmi spune veștile ei și aș putea răspunde în următoarele moduri:

Activ Constructiv

„Sunt atât de fericit pentru tine și am știut mereu că vei ajunge acolo. Toată munca ta grea a dat roade în sfârșit. Hai să sărbătorim cu cina.”

Pasiv Constructiv:

„Oh, înțeleg. Eh, ce e pentru cina diseară ah?”

Soția poate vedea că îi e recunoscută realizarea, dar doar puțin și nu la același nivel ca ea. Se simte puțin supărată și tace în timpul cinei.

Activ Destructiv:

„Ce! Nu ai spus că îți urăști slujba?! Renunță mai repede acum. Altfel vei rămâne blocată acolo pentru totdeauna”.

Soția mea se aprinde imediat și începe să se certe cu mine despre tot felul de lucruri, cum ar fi faptul că nu sunt niciodată de sprijin, de ce nu spăl niciodată vasele, de ce nu împăturesc niciodată lenjeria. În noaptea aceea dorm singur pe canapea. Fără aer condiționat în sufragerie.

Pasiv Destructiv:

„Oh, ce frumos! Înseamnă că primești mai mult salariu? Da, în sfârșit putem merge în croazieră acum”.

Soția poate să creadă că mă interesează doar banii, mai degrabă decât fericirea ei. Ea spune că trebuie să iasă la plimbare și iese din casă. Mănânc singur la cină.

Răspunsurile active și constructive sunt caracterizate prin entuziasm sincer pentru evenimentul bun care este descris, prin entuziasm și bucurie pentru cealaltă persoană și prin arătarea unui interes real pentru evenimentul bun care este descris. Acest tip de răspuns îl face atât pe cel care dă cât și pe cel care primește să se simtă bine, iar relația pozitivă dintre ei se întărește.

1. Activ-constructiv: Profesorul manifestă interes, entuziasm și sprijin, stabilind contact vizual. Interacțiune autentică.
2. Pasiv-constructiv: Profesorul pare pozitiv, dar nu pare foarte interesat și nu i se pune altă întrebare.
3. Activ-destructiv: Profesorul se concentrează pe aspectele negative și subminează efortul.
4. Pasiv-destructiv: Profesorul nu recunoaște efortul și ignoră răspunsul

Răspunsul activ - constructiv are un impact pozitiv asupra elevilor și îmbunătățește calitatea relației, construind un

climat de încredere și înțelegere. Aceste relații pozitive generează sentimente pozitive precum fericirea, încrederea în sine și reduc stresul (MindTools, sf.).

Amintiți-vă că tonul vocii și limbajul corpului sunt foarte importante și trebuie să fie în concordanță cu limbajul folosit. Zâmbetul este o altă dintre cele mai de succes strategii de a crea un climat pozitiv în clasă.

În calitate de profesor, este necesar să fim conștienți de modul în care răspundem elevilor, deoarece acest lucru le poate afecta în mod direct comportamentul și performanța. David Yager a studiat relația profesor-elev și a observat că standardele înalte ale profesorilor și convingerea că elevul era capabil să îndeplinească aceste standarde au avut ca rezultat o mai mare implicare academică și o calitate mai bună a muncii. Acest efect este cunoscut sub numele de efectul Pygmalion sau teoria profeției autorealizate. Așadar, așteptările profesorului cu privire la un anumit elev, atât pozitive cât și negative, determină comportamentul și performanța elevului. Dacă un profesor are așteptări pozitive față de un anumit elev, este probabil să ajungă să-l trateze într-un mod diferit, de exemplu generând mai mulți stimuli sau să fie mai răbdător; iar elevul ajunge să răspundă într-un mod diferit, confirmând așteptările profesorului. Prin urmare, ca profesor este necesar să aveți o atitudine și așteptări pozitive pentru a influența pozitiv rezultatele elevilor.

Înlăturarea obiceiului de a face răspunsuri pasive sau distructive poate fi dificilă. Pentru început, încercați să oferiți doar răspunsuri active și constructive pentru o zi întreagă. În timp, va deveni firesc să răspundem activ și constructiv la veștile bune ale altora. Nu uitați să faceți contact vizual, să zâmbiți și să folosiți comunicarea nonverbală afirmativă. Făcând aceste răspunsuri pozitive, îi vei face pe alții să se simtă bine și te vei simți cu adevărat entuziasmat de succesele lor.

Bibliografie

1. Gable, SL, Reis, HT, Impett, EA și Asher, ER (2004). Ce faci când lucrurile merg bine? Beneficiile intrapersonale și interpersonale ale împărtășirii evenimentelor pozitive. *Journal of Personality and Social Psychology*
2. Fredrickson, B. L, & Branigan, C. (2001). Emoții pozitive. În T. Mayne & GA Bonanno (eds.), *Emotions: Current Issues and Future Directions* (p.123-151). New York: Guilford Press
3. Algoe, SB, Haidt, J. & Gable, SL (2008). Dincolo de reciprocitate: Recunoștință și relații în viața de zi cu zi. *Emoție*
4. Fredrickson, B. (2001). Rolul emoțiilor pozitive în psihologia pozitivă: teoria extinderii și construirii emoțiilor pozitive. *American Psychologist*

Stiluri de comunicare

Prof. ing. Mariana Albu

Oamenii comunică continuu și fără să-și dea seama, sunt diferite stiluri de comunicare care ne predomină.

Este vorba de stiluri comunicative și în niciun caz de caracteristici ale oamenilor. Dacă o persoană are un stil de comunicare agresiv la un moment dat, nu înseamnă că este o persoană agresivă tot timpul. În funcție de stilul emitentului, receptorul poate avea o reacție sau alta.

Un stil de comunicare nu este ceva unic. Cu toții putem avea diverse stiluri de comunicare în funcție de situația sau circumstanțele în care ne aflăm.

Între comunicare și conflict există o relație de interdependență, comunicarea având un dublu rol în managementul conflictelor:

- comunicarea poate fi sursa conflictului – comunicarea deficitară/ ineficientă;

- comunicarea are rol de prevenire, evitare, gestionare, diminuare sau rezolvare a conflictelor – ceea ce necesită abilitățile de comunicare.

Există mai multe stiluri de comunicare în situațiile conflictuale, și anume:

1. Stil de comunicare pasivă
2. Stil de comunicare agresiv
3. Stilul de comunicare pasiv-agresiv
4. Stilul de comunicare asertiv

Stilul de comunicare pasivă

În acest stil de comunicare, emițătorul își ascunde sau își inhibă gândurile, convingerile, emoțiile și chiar propriile nevoi. Poate fi din cauza fricii de respingere, a nesiguranței cu privire la răspunsul celorlalți sau a oricărui alt motiv. Acest lucru va opri fluxul de comunicare de atunci că receptorul nu cunoaște nevoile și gândurile reale ale emițătorului și poate provoca confuzie.

Oamenii care folosesc stilul de comunicare pasivă evită adesea privirea directă, se uită la pământ sau pur și simplu evită contactul vizual direct. Tonul vocii va fi scăzut, iar postura corpului va fi arătată cu corpul cocoșat, umerii căzuți...

Atunci când se folosește acest stil comunicativ, mesajele prea clare sunt evitate folosind cuvinte precum: presupun, poate, vreau doar să spun că, nu este important, dar, nu contează etc.

Când se folosește acest tip de comunicare pasivă, pot apărea conflicte interpersonale și sentimente de tristețe, furie și chiar resentimente față de noi înșine sau față de ceilalți. Acest lucru se

întâmplă deoarece expeditorul nu este capabil să-și exprime nevoile și nu există un schimb real în comunicare.

Receptorul se va simți confuz pentru că nu îl va înțelege bine pe emițător.

Stilul de comunicare agresivă

Acest stil comunicativ se bazează pe impunerea nevoilor și opiniilor deasupra celorlalți fără a ține cont de ceea ce cred sau simt alții. Pot exista sau nu insulte sau acuzații, dar se simte ca o comunicare intensă care creează disconfort pe măsură ce o persoană domină, iar cealaltă se supune fără să-și dea seama. Persoana cu stilul comunicativ agresiv nu depune eforturi pentru a-i înțelege pe ceilalți, se concentrează doar pe sine.

În stilul agresiv, fața este de obicei tensionată și cu expresii și emoții ostile, furia și agresivitatea fiind principalii comunicatori. Privirea poate fi sfidătoare, iar vocea tare și puternică. Gesturile corpului au adesea un stil dominant.

Unele expresii care sunt adesea folosite în acest stil comunicativ sunt: e vina ta, mai bine..., habar n-ai, ai greșit, trebuie să glumești, ai face mai bine dacă m-ai asculta, trebuie etc. ele pot include chiar cuvinte de umilire și critică.

Acest stil comunicativ va crea conflicte interpersonale obișnuite, deoarece nu se construiește o bază solidă între două persoane. Oamenii care au un stil de comunicare agresiv sunt de obicei oameni frustrați, nemulțumiți de viața lor, se simt scăpați de sub control sau sunt mereu supărați.

Stilul de comunicare pasiv-agresiv

Acest stil comunicativ ar fi combinația primelor două discutate. Este un stil deloc direct care caută mereu indicii pentru a-și arăta disconfortul. Sunt selectivi și vor fi plăcuți cu unii oameni și neplăcuți cu alții.. Când există un conflict, evită rezolvarea directă a problemei și pot chiar să „folosească” alți oameni pentru

a o face pentru ei, chiar dacă nu au nicio legătură cu conflictul în cauză.

De obicei par prietenoși, dar nu vor fi cu cei cu care simt un fel de performanță negativă. Au un ton de voce dezagreabil, chiar dacă cuvintele lor sunt amabile.

Ei nu își spun părerea direct, ci se uită sfidător sau disprețuitor. Vor vorbi despre problema lor cu oameni care nu au nimic de-a face cu conflictul. Limbajul corpului sau cuvintele lor diferă de ceea ce cred cu adevărat sau cu comportamentul lor. Acest tip de comunicare generează de obicei conflicte atât pe plan intern pentru persoană, cât și pentru ceilalți.

Stilul de comunicare asertiv

Acest stil de comunicare va ajuta oamenii să aibă o relație interpersonală bună, deoarece există coerență între ceea ce se exprimă și gândește, precum și în comportament. Se face sincer și ține cont de gândurile celorlalți.

Ei își exprimă propriile nevoi sau gânduri fără să jignească sau să îi facă pe alții să se simtă inconfortabil. Nu se caută dominația, este pur și simplu un stil comunicativ eficient, în care se vorbește clar, fără a căuta să-i rănească pe ceilalți. Expresia feței în acest stil comunicativ este calmă și plăcută. Privirea este directă, dar nu agresivă sau dominantă, cu un ton clar și ferm al vocii.

Gesturile sunt calme și nu intimidante. Gândurile, emoțiile sau ideile sunt exprimate corespunzător, respectând drepturile celorlalți dar ținând cont și de drepturile lor. Celălalt nu este niciodată descalificat și se folosesc fraze asertive, de exemplu: simt, cred, înțeleg că tu, simt când faci, mi-ar plăcea, ce crezi dacă... etc.

Expresiile folosite sunt de obicei simpatice față de celălalt și pozitive, exprimându-și propriile dorințe și nevoi, dar validând în același timp dorințele și nevoile celorlalți.

Acest stil de comunicare va permite o relație fluidă între oameni și o va face să se simtă satisfăcătoare. Nu există tensiune și rezolvă problemele care pot exista în anumite momente.

Persoana cu acest stil comunicativ se simte bine cu sine și cu ceilalți.

Cunoașterea diferențelor dintre cele patru stiluri de comunicare este importantă, mai ales dacă dorim să **comunicăm eficient și constructiv** cu ceilalți, precum și pentru a ne adapta la stilurile de comunicare utilizate de interlocutor. Consecințele utilizării stilului de comunicare nepotrivit sau a unui amestec de elemente verbale sau nonverbale din mai multe stiluri de comunicare pot fi fie **distorsionarea mesajului**, fie crearea unor **bariere în comunicare**. De exemplu, un mesaj verbal asertiv de tipul „*Nu mai doresc asta!*” și însoțit de indicatori non-verbali pasivi (de exemplu: capul plecat, voce joasă) sau agresivi (de exemplu: privire intensă, volum al vocii ridicat) nu este transmis eficient, iar interlocutorul este indus în eroare.

Stilurile de comunicare nu pot fi evaluate în termeni de *bun* sau *rău*, ci în termeni de **eficient** sau **ineficient**. Psihologii apreciază că stilul de comunicare asertiv este cel mai eficient, însă nu înseamnă că celelalte stiluri de comunicare sunt ineficiente total, acestea putând fi eficiente în situații în care comunicarea asertivă nu poate fi realizată. Fiecare stil de comunicare are avantajele și dezavantajele sale, iar utilizarea altui stil în locul celui folosit în mod normal va avea consecințele sale.

Stop! Qualitative classroom management and innovative strategies to fight against early school leaving

S-a desfășurat la Paris, Franța, în perioada 18-25.10.2021 și au participat prof. Constantinescu Florica și prof. Vîrlan Ramona.

Acest curs este conceput pentru a oferi cadrelor didactice o privire de ansamblu largă a leadershipului și managementului clasei. Include cercetări, teorii și aplicații în practică, în vederea creării și susținerii unor medii de învățare pozitive și productive pentru toți elevii.

Profesorii au explorat propriile valori și credințe, au observat și reflectat asupra tacticilor celorlalți profesori, au învățat despre o varietate de metodologii actuale și trecute ale managementului clasei. Cursul îi ajută pe profesori să dezvolte abilități care să îi ajute să gestioneze eficient problemele de comportament pe care elevii de astăzi le aduc la școală.

A avut o abordare orizontală și practică și a folosit următoarele instrumente: lecții față în față, învățare experiențială, construirea în echipă și lucrul în echipă, studii de caz, cele mai bune practici, simulări conduse, joc de rol, vizite de studiu, focus-group, evaluare zilnică prin sine, etc.

Participanții au învățat o varietate de instrumente și resurse de aplicat în clasă pentru a reduce părăsirea timpurie a școlii. Au dobândit cunoștințe despre modul în care creativitatea, comunicarea îmbunătățită și abilitățile relaționale îmbunătățite pot fi eficiente aliați în descurajarea părăsirii școlii și favorizarea unei experiențe școlare mai semnificative.

Și-au dezvoltat abilități de comunicare, colaborare, prezentare, rezolvarea problemelor, negociere, gândire critică și creativă. Au învățat strategii pentru studenții cu mai puține oportunități, astfel încât să le ofere acces la educația formală și nonformală pentru emancipare și incluziune în școală și societate și

tehnici de educație nonformală pentru a integra mai bine toți elevii în clasă, cum să folosească modelele de coaching în educație, noi activități și tehnici de educație nonformală și pentru a îmbunătăți competențele de management și de predare.

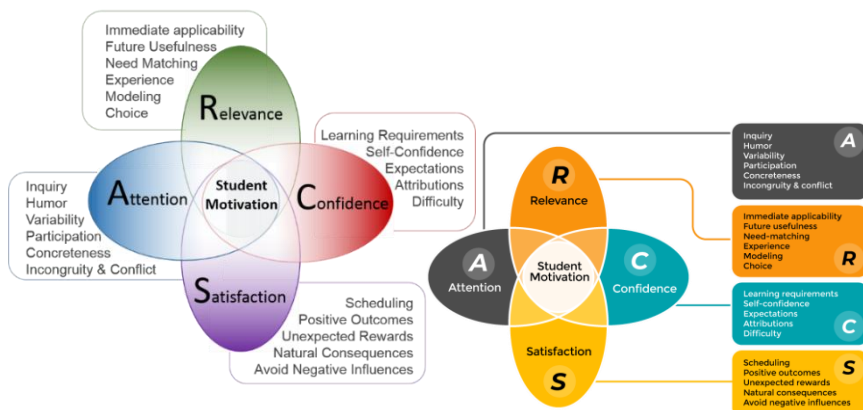
Au aflat despre caracteristicile și cauzele abandonului școlar în țările Uniunii Europene (cercetarea participanților), politici școlare și strategii de prevenire a programului; abandonul școlar timpuriu: modalități posibile de a preveni parteneriatul cu părțile interesate;

Cursanții au învățat diferite stiluri de comunicare - comunicare cu părinți, greșeli comune și obstacole în comunicarea cu părinții; evitarea obstacolelor și greșelilor pe care le facem adesea în comunicarea cu părinții; cum să corectăm greșelile în comunicarea viitoare.



Stimularea și susținerea motivației de învățare - Modelul ARCS -

Prof. Florica Constantinescu



Motivarea elevilor se implică constituie factor important în succesul învățării. Proiectarea pentru motivație oferă modalități de a reduce decalajele de motivație, de a crește implicarea și de a conduce învățarea și schimbarea comportamentului.

Nu este suficient să proiectezi o lecție grozavă.

Cursanții care nu sunt interesați de subiect, care nu acceptă obiectivele, care în general opun rezistență la schimbare sau care nu reușesc să vadă motivele de ansamblu pentru a învăța noul material au ceea ce Julie Dirksen identifică drept lacune de motivație. „Dacă cineva știe ce să facă, dar alege să nu o facă, acesta este o lipsă de motivație”, a scris ea în *Design for How People Learn*.

Pentru o activitate de succes se iau în considerare lacunele de motivație, se identifică lacunele și se abordează aceste lacune.

Un model motivațional este modelul ARCS, poate ajuta profesorii în crearea unor lecții care va implica mai mulți elevi și va susține implicarea lor.

Atributele comune ale diferitelor concepte motivaționale constituie acronimul ARCS, *atenție, relevanță, încredere și satisfacție*, reprezentând cele patru categorii ale motivației elevului ale lui John Keller un psiholog educațional american care a introdus modelul motivațional în 2010.

Modelul ARCS descrie strategii pentru stimularea și susținerea motivației în fiecare dintre cele patru categorii, precum și un proces sistematic de design motivațional.

Modelul ARCS analizează patru componente ale motivației.

Prima categorie, atenția, este legată de stimularea și menținerea intereselor elevilor. Atenția elevului este necesară înainte de a putea avea loc orice învățare. Această atenție ar trebui, de asemenea, să fie susținută pentru a menține elevii concentrați și implicați. Keller descrie trei categorii de strategii de atragere a atenției: perceptivă, interogativă și variabilitatea.

Stimularea perceptivă se referă la captarea interesului prin trezirea simțurilor și emoțiilor elevilor. Una dintre cele mai obișnuite modalități de a provoca stimularea perceptivă este realizarea unei schimbări neașteptate. Exemple de tactici includ o schimbare a luminii, o pauză bruscă și prezentarea unui videoclip după informații bazate pe text într-un mediu de învățare online. Folosește surpriza sau nesiguranța pentru a câștiga interes, evenimente inedite, surprinzătoare, incongruente și incerte

Stimularea interogativă, se referă la un nivel cognitiv de curiozitate. Elevii sunt atrași din punct de vedere cognitiv de materiale de învățare, de exemplu, atunci când acestea conțin fapte paradoxale. Profesorii stimulează curiozitatea punând întrebări provocatoare sau probleme de rezolvare..

Variabilitatea se referă la variația metodelor de instruire. Indiferent cât de eficiente sunt tacticile motivaționale, ele își pierd potența atunci când sunt folosite invariabil.

Profesorii atrag atenția elevilor prezentând elemente de noutate sau surpriză, punând o întrebare, creând o provocare sau oferind o problemă pe care să o rezolve cursanții. Prezentarea materialelor într-o varietate de format și oferirea cursanților diferite modalități de învățare, cum ar fi jocuri, text, video, discuții etc. ajută la susținerea atenției acestora.

Metodele pentru atragerea atenției cursanților includ utilizarea:

Participare activă – Adoptați strategii precum jocuri, jocuri de rol sau alte metode practice pentru a implica cursuri cu materialul sau subiectul.

Variabilitate – Pentru a consolida mai bine materialele și a lua în considerare diferențele individuale în stilurile de învățare, utilizați o varietate de metode în prezentarea materialului (de exemplu, folosirea de videoclipuri, prelegeri scurte, mini-grupuri de discuții).

Umor - Menține interesul utilizat o cantitate mică de umor (dar nu prea mult pentru a distra atenția)

Incongruență și conflict – O abordare de avocat al diavolului în care sunt formulate afirmații care contravin experiențelor trecute ale unui elev.

Exemple specifice – Folosiți un stimul vizual, o poveste sau o biografie.

Întrebare – Puneți întrebări sau probleme pe care să le rezolve cursanții, de exemplu activități de brainstorming.

A doua categorie, relevanța, se referă la a face experiența de învățare relevantă sau semnificativă personal. Conform teoriei, elevii se angajează în activități de învățare care ajută la atingerea scopurilor lor. O modalitate de a stabili relevanța percepută a materialelor de învățare este de exemplu de utilizare a temelor

autentice sau din lumea reală. Simpla relație a instrucțiunilor cu ceea ce este familiar elevilor (de exemplu, cunoștințele anterioare) poate ajuta, de asemenea, elevii să-și perceapă relevanța.

Stabilirea relevanței se realizează prin explicarea, într-un limbaj accesibil, a modului în care noua abilitate sau informație îi va ajuta pe elevi să rezolve o problemă pe care să-l experimenteze, să le satisfacă nevoile sau să le permită să îmbunătățească sau să aplice abilitățile pe care le posedă deja.

Modelarea unui comportament dorit sau utilizarea unei abilități dorite este o altă modalitate de a stabili relevanța. Pentru a a crește motivația, utilizați un limbaj concret și exemple cu care cursanții sunt familiarizați.

Șase strategii majore descrise de Keller includ:

Experiență – Spuneți elevilor cum le vor folosi noile informații existente. Cel mai bine învățăm bazându-ne pe cunoștințele sau abilitățile noastre prestabilite.

Valoare prezentă – Ce va face subiectul pentru mine astăzi?

Utilitate viitoare – Ce va face subiectul pentru mine mâine?

Potrivirea nevoilor – Profitați de dinamică realizării, asumării riscurilor, puterii și afilierei.

Modelare – În primul rând, „fii ceea ce vrei tu să faci!” Alte strategii includ vorbitori invitați, videoclipuri și ca cursuri care au terminat munca primii să servească drept tutori.

Alegerea – Permite cursanților să folosească diferite metode pentru a-și desfășura activitatea sau permițându-le să aleagă modul în care o organizează.

A treia categorie, Confidența (Încrederea). Conform teoriei autodeterminării, sentimentul de competență este una dintre nevoile umane de bază. Dacă nevoia de competență a cursanților nu este satisfăcut în timpul învățării, aceștia ar dezvolta așteptări scăzute de succes și ar demonstra o autoeficacitate scăzută, ceea ce duce la o motivație slabă de a învăța. Strategiile de dezvoltare a autoeficacității, cum ar fi experiența de succes, pot fi aplicate

pentru a construi încrederea în instruire. O altă modalitate de a spori încrederea este de a stimula credința cursanților este că aceștia au control asupra performanței lor.

Sprijinul autonomiei, cum ar fi oferirea de alegeri și realizarea de atribuții interne, controlabile, sunt câteva exemple.

Componenta de încredere a motivației se referă la asigurarea încrederii elevilor că pot aplica noile abilități sau cunoștințe. Aspectele de proiectare ale acestui lucru includ crearea de puncte care ghidează cursurile de cunoștințe fundamentale la informații sau abilități mai complexe, stabilitatea obiectivului clar și oferirea de îndrumări și feedback care îi ajută să progreseze fără a fi copleșiți.

Strategii majore descrise de Keller includ:

Ajutați elevii să înțeleagă probabilitatea lor de succes. Dacă simt că nu pot îndeplini obiectivele sau costul (timp sau efort) este prea mare, motivația lor va scădea.

Furnizați obiective și condiții preliminare

Ajutați elevii să estimeze probabilitatea de succes prin prezentarea cerințelor de performanță și a criteriilor de evaluare.

Asigurați-vă că elevii sunt conștienți de cerințele de performanță și de criterii de evaluare.

Permiteți succesul care este semnificativ.

Permiteți pași mici de creștere în timpul procesului de învățare.

Feedback – Oferiți feedback și sprijiniți atribuțiile interne pentru succes.

Controlul elevilor – Elevii ar trebui să simtă un anumit grad de control asupra învățării și evaluării lor. Ar trebui să creadă că succesul lor este un rezultat direct al efortului pe care l-au depus.

Ultima categorie, *satisfacția* se referă la motivația continuă a elevului de a învăța. Dacă apar rezultate satisfăcătoare, este posibil ca elevii să dezvolte dorința persistentă de a învăța. Notele mari, certificatele și alte recompense tangibile sunt cele mai

comune rezultate extrinseci. Cu toate acestea, aceste recompense extrinseci pot să nu conducă întotdeauna la sentimentul de satisfacție. De exemplu, un student nu este mulțumit de nota pe care a primit-o la un examen final, deoarece testul a fost extrem de ușor și majoritatea studenților s-au descurcat bine. Dacă recompensele extrinseci nu reușesc să îndeplinească nevoile interioare ale cursanților, elevii nu vor fi satisfăcuți.

Elevii câștigă satisfacție din învățare atunci când sunt capabili să-și aplice noi abilități, să rezolve probleme și să câștige feedback și recompense care sunt semnificative pentru ei. Aceste recompense pot varia de la un sentiment de realizare, a câștigării unei inșigne sau a unui certificat, diplome.

Strategiile descrise de Keller includ:

Învățarea trebuie să fie satisfăcătoare sau satisfăcătoare într-un fel, fie că este vorba de un sentiment de realizare, de laude de la un nivel superior sau de simplu divertisment.

Faceți elevul să se simtă ca și cum abilitatea este utilă sau benefică, oferind oportunități de utilizare a cunoștințelor nou dobândite într-un cadru real.

Oferiți feedback și încredere. Când elevii apreciază rezultatele, vor fi motivați să învețe. Satisfacția se bazează pe motivație, care poate fi intrinsecă sau extrinsecă.

Nu recompensați în exces sarcinile ușoare.
Ce motivează elevii ?

Modelul ARCS, vorbește despre cât de ușor sau dificil va fi implementarea schimbărilor, a noii abilități sau a noului comportament care este un factor semnificativ în motivație. Ceea ce Dirksen descrie drept „autoeficacitate” este cheia: crede cel care învață că va reuși?

Aplicarea modelului ARCS începe cu o analiză a publicului țintă. Cine sunt elevii? Care sunt scopurile lor?

Odată ce profesorul este familiarizat cu cursurile și cu obiectivele acestora, se pot identifica lacunele în motivație. În

multe cazuri, cursanții ar putea să nu aibă motivația intrinsecă de a stăpâni materialul, astfel încât să se implice să fie provocați. Profesorii ar putea folosi noutatea pentru a-i implica pe acești cursanți – creând un joc de învățare, de exemplu – sau pentru a-i atrage într-o poveste.

Dacă decalajele motivaționale provin din lipsa de interes sau de acceptare față de obiectiv, mijloacele de motivare a cursanților s-ar putea concentra pe demonstrarea relevanței - modul în care noua informație sau abilitate rezolvă o problemă familiară sau face un proces mai ușor. Abordarea unui decalaj de motivație care este rezultatul confuziei sau al lipsei de înțelegere a motivelor ,s-ar putea concentra pe demonstrarea relevanței, arătând modul în care abilitatea a fost aplicată de alți elevi sau prin convingerea cursanților că acele cunoștințele vor fi utile pe viitor.

Proiectarea propriu-zisă a lecțiilor – cum este prezentat materialul, când și dacă se oferă feedback, cât de mult au insistat asupra formatului, timpului, locului și ritmului de învățare – poate construi (sau distruge) încrederea elevilor.

Evitați supraîncărcarea cognitivă stabilind obiectiv clar și realizabil pe termen scurt și lung și oferind cursanților tot ceea ce au nevoie pentru a atinge aceste obiective.

Feedback-ul în timp util, care îți permite să știi cum progresează și îi ajută să corecteze și să învețe din erori, le creează încredere.

Pe de altă parte, laudele prea entuziaste pentru realizările minore sau lipsite de sens nu înseamnă grăbirea învățării. Dacă se aruncă prea multe informații complexe către elevii slab pregătiți, rezultatul va fi că elevii sunt convingși că nu pot face ceea ce este predat. Un proiectare bună este esențială pentru a insufla încredere.

Componenta finală, satisfacția elevului, provine din realizări semnificative. Oferiți elevilor oportunități de a folosi ceea ce au învățat.

Încurajați-i să-și aplice noi abilități pentru a rezolva o problemă pe care o vor întâlni. Oferiți feedback și aprecieri suplimentare.

Pasul final al modelului lui Keller arată că profesorul analizează răspunsul elevilor la lecție și afirmă că profesorul ar trebui să „determine nivelul de satisfacție” și să „revizuiască dacă este necesar”.

Referințe:

✚ Dirksen, Julie. *Design pentru modul în care oamenii învață*. San Francisco, CA: New Riders, 2015.

✚ Keller, John. ARCSModel.com. Actualizat la 28 iunie 2016.

✚ Teoriile învățării, „Modelul ARCS al teoriilor de design motivațional (Keller)”. 23 iulie 2014.

✚ Pappas, Christopher, „Modele și teorii de design instrucțional: modelul de motivație ARCS al lui Keller” *Industria eLearning*, 20 mai 2015.

✚ https://www.youtube.com/watch?v=pbVe_LfRn5k

✚ <https://www.youtube.com/watch?v=tYu90ZK2WUA>

Modelul GROW

Prof. Ramona Vîrlan

Modelul **GROW** (sau procesul) este o metodă simplă pentru stabilirea obiectivelor și rezolvarea problemelor. A fost dezvoltat în Regatul Unit și a fost utilizat pe scară largă în coaching-ul corporativ de la sfârșitul anilor 1980 și 1990.

Există o serie de versiuni diferite ale modelului GROW.

Următorul tabel prezintă o vedere a etapelor, dar există și altele. „O” în această versiune are două semnificații.



G	Scop	Scopul este punctul final, unde clientul vrea să fie. Scopul trebuie definit în așa fel încât să fie foarte clar pentru client când l-a atins.
R	Realitate	Realitatea actuală este locul în care se află acum clientul. Care sunt problemele, provocările, cât de departe sunt ele de scopul lor?
O	Obstacole	Vor exista Obstacole care îl vor împiedica pe client să ajungă de unde se află acum până unde vrea să ajungă. Dacă nu ar exista Obstacole, clientul și-ar fi atins deja obiectivul.

	Opțiuni	Odată ce obstacolele au fost identificate, clientul trebuie să găsească modalități de a le rezolva dacă dorește să facă progrese. Acestea sunt Opțiunile.
W	Pas înainte	Opțiunile trebuie apoi convertite în pași de acțiune care vor duce clientul la obiectivul său. Acestea sunt Calea Înainte. „W” din GROW poate include, de asemenea, Când și de către Cine și Voința (sau intenția sau angajamentul) de a o face.

Ca și în cazul multor principii simple, orice utilizator de GROW poate aplica o mulțime de abilități și cunoștințe în fiecare etapă, dar procesul de bază rămâne așa cum este scris mai sus. Există numeroase întrebări pe care antrenorul/profesorul le poate folosi în orice moment și o parte a aptitudinii acestuia este să știe ce întrebări să folosească și câte detalii să descopere.

GROW poate fi folosit pentru probleme tehnice, probleme legate de procese, întrebări de strategie, probleme interpersonale și multe altele. Modelul poate fi folosit și de un grup care lucrează cu toții la aceeași problemă sau obiectiv.

În acest sens, am aplicat acest model la clasa a XII-a, la ora de Consiliere și orientare, deoarece se pot pune în practică principiile în teme legate de viitorul lor, de dorințele legate de momentul finalizării școlii.

Să crești mare... cu modelul GROW!

Pentru început, am ales tema: *Perspective ale absolventului de învățământul liceal tehnic* (Alegerea unui domeniu în care își doresc să fie mai buni, mai performanți și mai împliniți). După alegerea temei, primul pas este stabilirea obiectivului din cadrul

acesteia, un obiectiv relativ simplu, formulat într-o propoziție afirmativă și cu impact.

Stabilirea obiectivului (G-goal)

În primul rând, trebuie să ne asigurăm că acesta este un obiectiv SMART: Specific (specific), Measurable (măsurabil), Attainable (atins), Realistic (realist) și Time-bound (limitat ca timp). De asemenea, sunt utile următoarele întrebări:

- Cum vei ști că membrul echipei tale a atins acest obiectiv?
- Cum vei ști că problema este rezolvată?

Examinați realitatea curentă (R-reality)

În continuare, elevii sunt solicitați să descrie realitatea lor actuală. Acesta este un pas important. Deseori, oamenii încearcă să rezolve o problemă sau să ajungă la un obiectiv fără să ia în considerare în totalitate punctul lor de plecare și deseori le lipsesc informații de care au nevoie pentru a-și atinge obiectivul într-un mod eficient. Pe măsură ce ei îți descriu realitatea lor actuală, vei vedea că o să începi să îți creionezi în minte soluții. Întrebările utile pentru acest pas sunt:

- Ce se întâmplă acum (ce, cine, când și cât de des)?
- Care pot fi soluțiile?
- Ați luat deja măsuri pentru a atinge obiectivul dvs.?
- Acest obiectiv este în conflict cu alte obiective?

Explorează Obstacolele/ Opțiunile (O-options)

Odată ce realitatea actuală a fost explorată, este timpul să fie determinate toate opțiunile posibile pentru atingerea obiectivului. Trebuie găsite cât mai multe opțiuni bune, trebuie lăsată mintea liberă și necenzurată. Apoi, discutate și stabilit care este cea mai buna. Este foarte important să nu luăm decizii în locul celorlalți. Rolul profesorului este acela de a da o direcție. Întrebările tipice care pot fi utilizate pentru a explora opțiunile sunt următoarele:

- Ce altceva ai putea face?
- Care sunt avantajele și dezavantajele fiecărei opțiuni?
- Ce factori sau considerente veți utiliza pentru a cântări opțiunile?
- Ce trebuie să încetați să faceți pentru a atinge acest obiectiv?
- Ce obstacole îți stau în cale?
- Ce nu ai încercat până acum pentru a-ți realiza obiectivul?
- Care ar fi cea mai „nebunească” idee?

Din această listă de opțiuni, elevii vor alege pe cea care îi va ajuta să facă primul pas înainte. Probabil ca va fi un pas mic, dar va fi înainte! Verificăm încă o dată dacă vor progresa. Apoi vom afla ce vor câștiga de pe urma acestui prim pas – se vor simți mai bine, vor câștiga mai mulți bani sau vor avea o viață mai echilibrată. Cu siguranță trebuie să fie un beneficiu.

Stabilirea Voinței (W – way forward)

Examinând realitatea actuală și explorând opțiunile, elevii vor avea acum o idee bună despre cum își pot atinge obiectivul. Acest lucru este grozav, dar este posibil să nu fie suficient. Următorul pas este să fie determinați să se angajeze în anumite acțiuni pentru a merge mai departe către obiectivul lor, să își facă **un plan de acțiune**. Făcând acest lucru, dirigentele îi va ajuta să-și stabilească voința și să-i sporească motivația. Întrebările utile de pus aici includ:

- Deci, ce vei face acum și când?
- Ce te-ar putea opri să mergi mai departe? Cum vei depăși asta?
- Cum te poți menține motivat?
- Când trebuie să analizați progresul? Zilnic, săptămânal, lunar?

Și atunci întrebarea este: **Care este primul pas pe care ești hotărât să îl faci pentru a-ți îndeplini obiectivul?**

În cele din urmă, va fi decisă o dată pentru a putea să examineze împreună progresul. Acest lucru va oferi o anumită responsabilitate și le va permite să-și schimbe abordarea dacă planul inițial nu funcționează.

Modelul poate fi reluat în orice moment, pentru că după ce a fost învinsă inerția începutului și a fost făcut primul pas, va fi din ce în ce mai ușor...



WHAT IS THE GROW MODEL?

Your simple 4 step guide to a highly effective goal planning and execution tool.

GOALS

- What is it that you want? (Lightbulb icon)
- How will you know you've got there? (Checkmark icon)
- What will it cost you? (Trophy icon)

Eg. Run 10k in 6 months time.

REALITY

- What are you right now? (Target icon)
- What challenges face you currently? (Cloud icon)
- What have you learnt? (Graduation cap icon)

Eg. My only current exercise is walking to and from the tube.

OPTIONS

- How might I solve this? (Question mark icon)
- How would I do it? (Heart rate icon)
- What is possible? (Star icon)

Eg. Read a book on running, plan running time, network with runners.

WILL

- What will you do/decide to do/achieve? (Arrow icon)
- When will you take action? (Watch icon)
- How will you feel when you have the result? (Heart icon)

Eg. Schedule running time in the diary increasing distance each week.

THE LEARNING ACADemy WWW.THELEARNINGACADemy.CO.UK

Bibliografie:

1. https://en.wikipedia.org/wiki/GROW_model
2. <https://www.learningnetwork.ro/companie/learning-network>

Going Digital in an Innovative Classroom

S-a desfășurat în Praga, Republica Cehă, în perioada 15-19.11.2021. Au participat prof. Viorica Manea, Merduș Claudia, Iugulescu Laurențiu.

Cursul a prezentat o abordare practică care ajută la îmbunătățirea calității și eficacității procesului educațional în orice clasă. Încurajarea gândirii critice și creative, a abilităților de rezolvare a problemelor și de luare a deciziilor, integrarea elevilor minoritari în timp ce îți joci sala de clasă sau utilizarea TIC ca instrument pentru dezvoltarea abilităților secolului XXI sunt exemple de module de curs care îți vor extinde potențialul de predare și vor motiva studenții.

Cursanții și-au putut îmbunătăți abilitățile de a utiliza diferite metode și tehnici de predare inovatoare care sunt centrate pe cursanți, de a încuraja rezolvarea unor sarcini semnificative din lumea reală și dezvoltă competențe transversale, creșterea abilităților de utilizare a resurselor digitale deschise și digitale, sprijinirea dezvoltării competențelor digitale și a competenței mediactice, creșterea capacității de a declanșa schimbări în ceea ce privește modernizarea prin utilizarea TIC.

Au putut crea materiale și genera idei gata de utilizare pentru a sprijini dezvoltarea școlară sau organizațională în domeniul educației inovatoare în ceea ce privește abordarea interdisciplinară și holistică.

- tehnici pentru a lucra cu săli de clasă eterogene, pentru a sprijini includerea diverselor minorități în învățământul principal bazat pe valori democratice, pentru a promova participarea activă în societate.

Și-au dezvoltat abilitățile relevante la nivel înalt, cum ar fi creativitatea, gândirea critică, metacogniția și alte competențe-

cheie prin metodele inovatoare de predare, îmbunătățesc calitatea educației obișnuite. Au învățat să motiveze, să ghideze și să evalueze în mod eficient pentru a reduce performanțele scăzute în competențele de bază, pentru a promova schimburile între egali și participarea activă în cadrul educației.

Au obținut o înțelegere mai largă a practicilor, politicilor și sistemelor de educație din diferite țări, de a cultiva respectul reciproc, conștientizarea interculturală și încorporați valori educaționale și de formare comune.

Și-au îmbogățit competențele de comunicare, competențele lingvistice, și-au lărgit vocabularul profesional și au promovat diversitatea lingvistică a UE.



Metoda interactivă InsertLearning

Prof. ing. Viorica Manea

„InsertLearning” ajută elevii și profesorii să economisească timp și îi menține pe cursanți implicați. Profesorii au posibilitatea de a introduce întrebări sau discuții și de a oferi informații direct pe orice site.



Când elevii accesează pagina respectivă, pot răspunde la întrebările postate să participe la dezbateri și pot vedea paragrafele evidențiate de către profesor, învață astfel din perspective diferite și își fac propriile note. Se poate folosi InsertLearning pentru a transforma orice site într-o experiență de învățare și interactivă!

Modalități de utilizare InsertLearning:

- Se face clic pe butonul de extensie pentru a afișa bara noastră de instrumente. Butonul este marcat cu logo-ul IL.
- Pentru a introduce o întrebare, trebuie să facem clic pe pictograma întrebare din bara de instrumente, apoi să facem clic pe paragraful corespunzător. Încorporarea unei întrebări într-un articol este o metodă excelentă de a evalua cunoștințele pe care elevii dvs. le dobândesc în timp ce citesc.

Dacă dorim să introducem un videoclip, trebuie să introducem o notă adezivă. Pentru a face acest lucru, pur și simplu apăsam pictograma pentru note lipicioase din bara de instrumente și apoi selectăm un paragraf corespunzător.

După aceea am adăugat nota lipicioasă, inserăm în adresa URL YouTube sau încorporăm codul de la un alt serviciu video. Adăugarea unui videoclip poate fi o modalitate eficientă de a face față diferitelor stiluri de învățare din clasă.

Putem să inserăm și alte obiecte interactive cu blocnotes lipicioase prin simpla lipire în codul încorporat. Elementele interactive pot fi o opțiune excelentă pentru a satisface diverse moduri de învățare.

Se pot insera și discuții, pentru aceasta trebuie să facem clic pe pictograma discuție din bara de instrumente (arată ca două baloane de vorbire mici) și apoi facem clic pe paragraf. Încorporarea unei discuții este o modalitate excelentă pentru elevi de a învăța unii de la alții.

Pentru a evidenția textul, selectăm pictograma de evidențiere din bara de instrumente (arată ca niște creioane) și apoi alegem textul pe care dorim să îl evidențiem. Este posibil să adăugăm un comentariu la evidențiere făcând clic pe simbolul plus care apare atunci când creăm pentru prima dată o evidențiere sau atunci când apăsăm pe evidențiere.

De asemenea, se poate modifica culoarea luminilor folosind pensula care este afișată atunci când se face un contur sau când se apasă pe evidențiat.

Elevii pot să evidențieze textul sau să insereze note lipicioase. Punând elevii să scrie adnotări avem o metodă excelentă de a evalua cunoștințele pe care le dobândesc. Dacă adnotările de la elevi sunt accesibile pentru a le vedea, va apărea un buton în colțul din stânga sus al ecranului cu o imagine care apare ca un grup de indivizi.

Când facem clic pe acest buton și selectăm o persoană pentru a-și vedea adnotările. Când am selectat un anumit elev, putem vedea adnotările în timp real.

Dacă dorim să facem cursul disponibil pentru o clasă întreagă, vom face clic pe logo-ul barei de instrumente. Facem clic pe clasa căreia dorim să fie repartizată lecția. Când lecția a fost alocată unei anumite clase, fiecare elev din grup va vedea conținutul pe care adăugat la text.

În timpul procesului de atribuire, putem alege să postăm lecția pe Google Classroom. În mijlocul listei de cursuri se află un link care scrie „Partajare la Google Classroom”. Facem clic pe acest buton, selectăm clasele din Google Classroom la care dorim să trimitem un link și facem clic pe butonul care scrie „Partajare la aceste cursuri”. După aceea linkul către cursul o să fie afișat pe Google Classroom. Dacă nu avem clasa adăugată la Google Classroom, procesul permite să importăm programul elevilor din Google Classroom în InsertLearning.”

Crearea unui Photobook cu Storyjumper

Prof. Laurențiu Iugulescu

StoryJumper este un program de publicare web care permite copiilor să creeze imagini pentru a merge împreună cu textul, creând o carte pentru copii cu aspect profesional pe care o pot imprima sau chiar să plătească pentru a fi publicată.

Este un instrument digital pe care profesorii și elevii să-l folosească în crearea sau predarea modului de a crea cărți online, interactive.

Aplicația oferă o gamă largă de imagini de păduri, sate, peisaje

urbane, personaje umane, animale, extraterestri, monștri, aproape orice vă puteți gândi. De asemenea, este posibil ca elevii să-și încarce propriile imagini și fotografiile pentru a le încorpora în poveste.



Elevii pot deveni mult mai implicați prin realizarea propriilor lor cărți, ajutând la propria lor creștere artistică. Aceste cărți pot arăta mult mai profesioniste decât cărțile pe care copiii obișnuiau să le facă pe hârtie capsată, cu markere și creioane colorate.

Crearea unei povești personale gratuite on-line este un produs de care toți elevii pot fi mândri și acest lucru ar putea contribui la creșterea încrederii în sine.

Pe de o parte, această aplicație este concepută pentru a oferi profesorului o interfață pentru gestionarea și revizuirea muncii elevilor și, pe de altă parte, menține controlul strict de confidențialitate asupra informațiilor elevilor. Mai mult decât atât, acest instrument este ușor de utilizat, iar instrucțiunile despre cum să creați cărți de povestiri digitale sunt furnizate clar și pas cu pas de autori; de exemplu, **Story Creator** le arată elevilor cum să folosească elemente de recuzită (personaje și obiecte), scene (fundaluri), fotografiile și text. Nu în ultimul rând, unealta inspiră și motivează adolescenții, provocându-i să fie creativi, să ia decizii și să lucreze independent.

Ei pot crea cu ușurință pagini de acoperire, pot adăuga text, încărca desene sau fotografiile pentru a-și ilustra povestea și pot folosi și galeria de clipuri StoryJumper. Când au terminat, pot să comande propria lor carte de cărți tipărite profesional!

Iată care sunt pașii pe care trebuie să îi urmați pentru a-ți crea o carte profesionistă:

1. Planificați-vă cartea

Pentru inspirație, aruncați o privire la alte cărți pe care membrii StoryJumper le-au scris. Puteți căuta în Biblioteca StoryJumper utilizând caseta de căutare din partea de sus a paginii. Sau puteți face clic pe "Biblioteca" în partea de sus a paginii și răsfoiți cărțile care au fost alese de editorii noștri.

2. Creează-ți cartea

Urmează pașii necesari pentru a crea o poveste folosind elementele puse la dispoziție de aplicație.

3. Partajează-ți cartea

Toate cărțile sunt private în mod implicit. Dar distribuind cartea ta ai parte de o mare distracție pe StoryJumper!

Partajați cu publicul

Când faceți cartea "Publică", aceasta va fi adăugată la biblioteca publică StoryJumper atât timp cât îndeplinește unele cerințe minime. Alți membri StoryJumper îl pot căuta apoi și ar putea apărea în secțiunea "Cărți recomandate". Acesta va apărea în profilul tău public ([storyjumper.com/profile/\[your_username\]](http://storyjumper.com/profile/[your_username])) pe care îl poți partaja cu alte persoane. În plus, după o săptămână sau două, îl veți putea căuta în Google, Bing, Yahoo și în alte motoare de căutare.

Partajați cu familia și prietenii

Dacă doriți să trimiteți prin e-mail un link către carte prietenilor și familiei dvs., trebuie doar să copiați "Linkul" afișat și să îl lipiți într-un e-mail. De asemenea, poți posta cartea pe Facebook, Pinterest sau Twitter făcând clic pe pictogramele specifice.

Încorporarea pe site-ul dvs.

Puteți promova în continuare cartea prin "încorporarea" acesteia pe alte site-uri web, astfel încât să poată fi citită pe acele site-uri (un fel de vizionare a videoclipurilor YouTube pe diferite site-uri web). Doar copiați "Codul" afișat și lipiți-l în codul HTML al unui alt site web.

4. Publică-ți cartea

După ce faceți clic pe butonul CUMPĂRAȚI de lângă carte, aveți aceste opțiuni de publicare:

- Cartea cu coperti cartonate
- Carte broșată
- Descărcați cartea electronică PDF
- Descarcă Audio Book

Resurse:

<https://www.storyjumper.com/school>

<https://sites.google.com/site/groupdwiki/digital-resources/needs-work-story-jumper>

<https://www.digialiada.ro/materiale-concurs/documente/718-680->

[StoryJumper,%20o%20unealt%C4%83%20pre%C8%9Bioas%C4%83%20pentru%20%C3%AEenv%C4%83%C8%9B%C4%83tori%20%C8%99i%20profesor%20i.docx](https://www.digialiada.ro/materiale-concurs/documente/718-680-StoryJumper,%20o%20unealt%C4%83%20pre%C8%9Bioas%C4%83%20pentru%20%C3%AEenv%C4%83%C8%9B%C4%83tori%20%C8%99i%20profesor%20i.docx)

Parents & Teachers: building bridges

S-a desfășurat în Tenerife, Spania, în perioada 16-20 mai 2022. La programul de formare au participat prof. Badea Elena Camelia și Ionescu Cremona Loredana.

În cadrul acestui curs au fost analizate obiectivele, nevoile și așteptările legate de factorii cheie ai sistemului educațional.

Vom gândi și vom descoperi cum să înființăm o comunitate integrată pentru a susține și a motiva studenții. Mai mult, ne vom concentra pe rolul esențial al profesorilor în construirea unei astfel de „echipe de vis”.

În calitate de profesor, veți avea ocazia să vă dezvoltați și să vă extindeți abilitățile pentru a construi o relație puternică cu părinții.

Au învățat noile instrumente de comunicare, cum ar fi metoda de comunicare non-violentă și metoda lui Enright și cum să implicăm noi tehnologii în construirea relațiilor cu părinții.

În plus, au înțeles rolul important al empatiei și sentimentelor în cazul rezolvării de probleme în comunitatea școlară și vă veți folosi de cunoștințe în practică prin analizarea situațiilor reale.

În cele din urmă, au fost prezentate ideile și instrumentele noi pentru a pregăti un ghid despre cum să construim un parteneriat bun cu părinții, astfel încât să avem câteva strategii gata făcute după curs.

Abordarea a fost practică, experimentală și bazată pe o analiză a realității și a preocupărilor grupului, formele unui joc de rol, metode de dramă, dinamică a grupului, brainstorming și asamblare, încurajând reflecțiile și creativitatea, pentru a extinde unele opțiuni și alternative pentru acțiune, 80% practică și 20% teorie, prin utilizarea prezentărilor multimedia, a materialelor video și a materialelor de instruire suplimentare, învățarea se va desfășura într-o atmosferă relaxată pentru toți participanții.

În plus, strategia de urmărire a cursului a fost propusă tuturor cadrelor didactice pentru a monitoriza punerea în aplicare a bunelor practici în școlile lor pe baza cunoștințelor, aptitudinilor și competențelor dobândite de aceștia în timpul atelierului

Prin participarea la curs, participanții au dobândit noi competențe și competențe care le vor permite să își îmbunătățească considerabil relațiile cu părinții în ceea ce privește:

- Verificarea și dezvoltarea abilităților pedagogice și de comunicare.

- Îmbunătățirea perspectivelor și oportunităților de dezvoltare ale fiecărui student.

- Oferirea posibilității de a atrage mai mult studenții prin prezentarea subiectului într-un mod mai interesant.

Gestionarea sentimentelor și conflictelor prin concentrarea asupra soluțiilor.

- Colaborarea cu profesorii, precum și cu studenții și părinții.

- Promovarea muncii în grup și a proiectelor pe termen lung pentru a provoca schimbări care să permită scoaterea de sarcină inutilă de pe umerii personalului educațional și exercitarea unui impact mai mare asupra procesului de învățare și o mai bună satisfacere și stimulare a climatului de coexistență în contextul școlar.



Comunicare non-violentă

Prof. Elena-Camelia Badea

Comunicarea non-violentă reprezintă un model de comunicare dezvoltat în anii 1960 - 1970 de către Marshall Rosenberg și care poate constitui un mijloc de rezolvare a conflictelor, precum și o modalitate de a deveni conștienți de impactul gândirii și al utilizării limbajului în conversațiile zilnice. Comunicarea non-violent se bazează pe presupunerea că toate ființele umane au capacitate de compasiune și empatie și că oamenii recurg la violență sau comportament dăunător altora numai atunci când nu recunosc strategii mai eficiente pentru întâlnire are nevoie.

Comunicarea non-violentă se bazează pe exprimarea onestă și empatie, precum și pe ideea că ființele umane se nasc

pline de compasiune, în vreme ce
violența psihologică și fizică se învață
prin cultură. Comportamentul uman
este generat de încercările de a
satisface unele necesități. Atunci
când aceste încercări sunt în
dezacord, apare conflictul. Armonia
poate fi readusă atunci când



identificăm necesitățile și sentimentele care le însoțesc, ale
persoanelor din jur. Astfel, comunicarea non-violentă își propune
să promoveze relațiile între oameni bazate pe compasiune.

„Comunicarea nonviolentă susține că majoritatea conflictelor
dintre indivizi sau grupuri apar din comunicarea greșită a
acestora nevoile umane, din cauza coercitiv sau de manipulare de
limbaj care își propune să inducă frică, vinovăție, rușine, etc.

Aceste moduri de comunicare „violente”, atunci când sunt
folosite în timpul unui conflict, îndepărtează atenția participanților
de la clarificarea nevoilor, sentimentelor, percepțiilor și solicitărilor
lor, perpetuând astfel conflictul.”¹

În afară de *rezolvarea pe cale pașnică a conflictelor
personale, publice, domestice sau internaționale*, comunicarea
non-violentă are beneficii în relațiile personale: profunzime mai
mare a legăturilor emoționale, transformarea judecății și criticii în
înțelegere, ascultarea cu adevărat a partenerului, obținerea
lucrurilor dorite fără a utiliza ordinul autoritar sau învinovățirea,
identificarea în spatele discursului verbal a necesităților celeilalte
persoane. În relațiile de afaceri, comunicarea non-violentă ne ajută
să întărim moralul angajaților, să rezolvăm conflictele la locul de
muncă rapid și eficient, să oferim un serviciu de clienți mai eficient,
să îmbunătățim aptitudinile de muncă în echipă.

¹ „Ce este comunicarea violentă?” (PDF). *Heartland Community College*.
Adus 2019-11-18

Pentru familii și părinți, comunicarea non-violentă reduce conflictele și rivalitatea între frați, transformă lupta pentru putere în cooperare și încredere, creează legături bazate pe dragoste necondiționată, protejează și promovează autonomia copiilor, maximizează potențialul elevilor la școală, îmbunătățește relațiile între elev, profesor și părinte. În privința dezvoltării personale, individul învață să transforme sentimentele de rușine și depresie în stăpânirea propriei vieți, elimină obiceiurile proaste și rămâne conectat la propriile necesități și preferințe.

Sfera de aplicabilitate a comunicării non-verbale este foarte variată, de la relații interpersonale, la negocieri la nivel internațional, vindecare personală, schimbare socială, vindecarea adicțiilor și tulburărilor post-traumatice, recuperarea foștilor deținuți. Acest model de comunicare transformă furia, atitudinile destructive și comportamentele nedorite în acțiuni mai pașnice și mai utile.

În cartea sa, „*Comunicarea Nonviolentă*”, Marshall Rosenberg expune câteva idei despre ce înseamnă comunicarea non-violentă:

- ✓ Când ne concentrăm pe comunicarea non-violentă, creăm un **flux de comunicare reciprocă** în care compasiunea dintre oameni poate evolua într-un mod natural. Putem vorbi despre emoțiile și nevoile noastre în așa fel încât celorlalți să le fie mai ușor să ne arate empatie la rândul lor.
- ✓ Empatia înseamnă să ne golim mintea și să ascultăm cu întregul nostru sine, ceea ce apare atunci când **renunțăm la noțiuni și judecăți preconcepute**.
- ✓ Comunicarea non-violentă (NVC) este o abordare a ascultării și a vorbirii care ne ajută să dăruim din inimă, conectându-ne cu noi înșine și unul cu celălalt. Și care permite dezvoltarea unei compasiuni naturale.
- ✓ Cele patru componente ale NVC sunt **observații, sentimente, nevoi și cereri**:
 - **Observație** – date specifice, fără a evalua sau judeca

- **Sentiment** – afirmăm cum ne simțim în raport cu ceea ce observăm
 - **Nevoie** – articulăm nevoia care creează acest sentiment
 - **Cerere** – Acțiunile concrete pe care le solicităm pentru a răspunde nevoilor noastre
- ✓ Judecăm și criticăm pentru că încercăm să facem cealaltă persoană să se comporte diferit și să ne îndeplinească nevoile. Dar ceea ce obținem, de fapt, este că cealaltă persoană devine mai degrabă defensivă.

Bibliografie:

- ✚ https://upwiki.ro/wiki/Nonviolent_Communication
- ✚ <https://www.la-psiholog.ro/info/comunicare-non-violenta>

Sănătatea mintală - Meditația ghidată

Prof. Cremona Loredana Ionescu

1) Mindfulness-ul este eficientă ca experiență senzorială.

Luați câteva minute pentru a observa respirația. Deveniți conștienți de fluxul respirației în și afară, ridicarea și căderea burticii.

2) Acordați atenție momentului.

Mulți cred în mod incorect că practica mindfulness este ceea mai bine făcută în timp ce stau într-o stare meditativă. De asemenea, trebuie să fim atenți în viața noastră de zi cu zi, până la urmă, la ce bun ceva care are beneficii doar într-o cameră liniștită?

Acordarea unei atenții speciale simțurilor noastre atunci când mâncăm, de exemplu, ne ajută să remarcăm culoarea, textura și gustul alimentelor noastre.

3) Memoria și imaginația sunt instrumente puternice în practica mindfulness.

Creierul nostru nu știe diferența dintre ceea ce ne imaginăm și ceea ce se întâmplă de fapt. Creierul se luminează în același mod și eliberează aceleași substanțe chimice indiferent dacă ne amintim, ne imaginăm sau trăim într-adevăr un eveniment.

A spune povestea eliberează aceleași substanțe chimice (adrenalină și cortizon) pe care le-a produs evenimentul real.

4) Luați o pauză de la activitate.

A fi în permanență ocupat ne împiedică să observăm multe din ceea ce se întâmplă în capul nostru și în afara mediului nostru.

Acordați un moment pentru a asculta. Auziți-vă bătăile inimii, deveniți conștienți de gândurile voastre. Puteți fi foarte puternici și să rămâneți voi cu gândurile sunt pur și simplu gânduri. Deveniți conștienți de momentele în care avem tendința de a exclude (ex. condus, trimiterea de e-mailuri sau mesaje text, navigarea pe internet, spălatul pe dinți).

Mindfulness este despre schimbări progresive care schimbă viața în timp, nu este o soluție rapidă. Alegeți un element de exersat în fiecare zi. Ești amabil cu tine și amintește-ți că este nevoie de timp pentru a exersa. Îmbunătățirile mici în fiecare zi duc la schimbări mari de fiecare dată. Nu te pregăti pentru eșec. Este nevoie de timp pentru a învăța noi moduri de a fi.

 **Exercițiu scurt, perfect pentru relaxare la sfârșitul unei sesiuni.**

Obiective:

- ✓ În ceea ce privește abilitățile psihosociale, acest exercițiu dezvoltă imaginația, încrederea și ajută la relaxare.

- ✓ În ceea ce privește abilitățile fizice, participanții își dezvoltă forța și abilitățile motorii fine.

Descriere:

Participanții stau în cerc, se întorc la 90 de grade, astfel încât să se poată uita la spatele vecinilor, să apuce de umerii persoanei din față și să urmeze instrucțiunile unui animator.

Instrucțiunile sunt următoarele:

- Frământați aluatul cu vârful degetelor, ca și cum ați strânge a minge cu interiorul mâinilor.
- Se netezește puțină pastă de roșii ușor cu palma mâinilor.
- Presărați brânză cu vârful degetelor.
- Aduagă ingrediente la alegere – ananas, șuncă, măslina și multe altele.
- Pune pizza la cuptor. Pentru a face acest lucru, puneți ambele palme împreună și frecați pe spatele partenerului până când se simt cu adevărat calde.
- Scoateți pizza din cuptor când este gata și tăiați-o în bucăți. Pentru asta fă cotlete ușoare de karate pe spatele partenerului tău.
- După ce pizza este gata, schimbați partenerii.

„Material realizat cu sprijinul financiar al Comisiei Europene. Conținutul prezentului material reprezintă responsabilitatea exclusivă a autorilor, iar Agenția Națională și Comisia Europeană nu sunt responsabile pentru modul în care conținutul informației va fi folosit.”

ISBN 978-973-0-39055-1