

ELEVUL – PARTENER DE NEGOCIERE SAU SUBIECT IGNORAT ÎN ȘCOALĂ

Autor:

Prof. dr. Singureanu Nicoleta

Colegiul Economic "Hermes", sector 2, București

Un management eficient se fundamentează pe negocierea sistemului de reguli care funcționează în clasă. Negocierea presupune implicarea elevilor, activarea lor, într-uncâmp esențial pentru individ, acela al exercițiului democratic. Dacă elevul este subiect pasiv în școală, nu i se va putea cere să manifeste ulterior atitudini și comportamente specifice unui om al cetății, unui cetățean. De aceea, John Dewey consideră școala un spațiu privilegiat, care trebuie să ofere o densitate mare de oportunități, apte să potențeze „creșterea” elevului (evident, oportunitățile trebuie să vizeze și exercițiul democrației).

Acest lucru nu este posibil dacă – așa cum nota Wragg – cele mai multe reguli sunt decise de către adulți, iar conținutul lecțiilor, de asemenea, este ales de profesori. Parteneriatul și negocierea sunt necesare nu numai pentru a asigura un control eficient al clasei, dar și pentru implicarea elevilor într-un exercițiu esențial al democrației: alegerea și acceptarea responsabilității pentru alegerea făcută.

În acest sens, o problemă esențială este aceea a comunicării. Thomas Gordon, care s-a ocupat de problema stabilirii unor relații pozitive între profesor și elev, credea că utilizarea unor modalități de comunicare precise și relativ neutre contribuie la reducerea comportamentelor negative din partea elevilor. Analiza lui Gordon, așa cum este ea redată de către Kenneth Moore, se centrează pe întrebarea: „Cine are o problemă?”. Dacă problema este a elevului, profesorul va trebui să se implice și să ajute la rezolvarea ei. („Profesorul devine sfătuitor și suporter”). În astfel de cazuri, Helena Cornelius și Shoshana Faire recomandă ascultarea activă, adică „...acordarea temporară a propriului punct de vedere la punctul de vedere al partenerului”.

Ideea este de al ajuta pe elev să găsească singur calea de rezolvare, oferindu-i drept suport simpatia profesorului. În *Știința rezolvării conflictelor* se recomandă câteva elemente care susțin ascultarea activă:

- Nu vorbiți despre dumneavoastră.

- Nu schimbați subiectele.
- Nu dați sfaturi, nu diagnosticați, nu încurajați, nu criticați, nu hărțuiți.
- Nu vă gândiți înainte la ceea ce veți spune.
- Nu ignorați și nu negați sentimentele celuilalt. Apreciați ceea ce simte din ceea ce nu spune, precum și din ceea ce spune! Urmăriți comunicarea nonverbală (de exemplu: Are lacrimi în ochi? Face mișcări nervoase?).
- Nu pretindeți că ați înțeles ce vrea să spună dacă, de fapt nu l-ați înțeles.
- Întrebați-l despre nevoile, preocupările, anxietățile și dificultățile lui.
- Confirmați că l-ați înțeles. Parafrazați ideea principală: „Spui că vrei să..?”, „Spui că nu crezi că vei suporta o tensiune atât de mare?” , „Te simți cu adevărat revoltat?”.

Dacă profesorul are o problemă, într-o modalitate sau alta vor fi afectați și elevii; de aceea trebuie să fie implicați în soluționare. De pildă, dacă nu-ți poate desfășura lecția datorită zgomotelor și agitației unui grup de elevi, profesorul are o problemă. Dacă profesorul este agasat, chiar deranjat de activitățile unor elevi, atunci aceștia au o problemă. Dacă nu suportă școala, un profesor, sau anumite materii de studiu iarăși elevii vor avea o problemă.

Tot Gordon recomandă o abordare din partea profesorului care să centreze mesajul pe persoana sa și nu pe elev. Trebuie subliniate eventualele consecințe ale acțiunilor indezirabile ale elevului asupra profesorului, pentru că ele este acela care are o problemă. (de exemplu: „Sunt dezamăgit de comportamentul tău pe terenul de sport”, „Sunt supărat pentru că ai rupt caretea colegului” etc.). Nu sunt recomandabile remarci precum : Ești leneș”, „Ești un elev care creează probleme” etc.