

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Кафедра педагогики

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ

Методические рекомендации к практическим занятиям
для студентов специальности
050501 «Профессиональное обучение»
(030500.15 «Автомобили и автомобильное хозяйство»)

Курган 2010

Кафедра педагогики

Дисциплина: «Педагогические коммуникации»

Специальность: 050501 «Профессиональное обучение

(030500.15 «Автомобили и автомобильное хозяйство»)

Составила: канд. пед. наук, доцент А.С. Рылеева

Утверждены на заседании кафедры 26 апреля 2010 г.

Рекомендованы методическим советом университета 17 мая 2010 г.

Введение

Одним из аспектов университетского образования является подготовка студентов к педагогической деятельности. Важнейшим качеством педагога является его умение организовать взаимодействие с детьми, общаться с ними и руководить их деятельностью. В структуре педагогической деятельности выделяют коммуникативный компонент, требующий от учителя развития коммуникативных способностей, необходимых для осуществления эффективного взаимодействия.

По мнению Б.Ф. Ломова, педагогическая деятельность как таковая строится в соответствии с психологическими законами общения. Но опыт показывает, что в системе обыденного взаимодействия общение протекает как бы само собой. В целенаправленной воспитательной деятельности оно становится специальной задачей. Педагог должен знать законы педагогического общения, обладать коммуникативными способностями и коммуникативной культурой. Одним из критериев продуктивного педагогического общения является создание благоприятного психологического климата, который, в свою очередь, способствовал бы формированию определенных межличностных отношений в учебной группе. При этом на высших стадиях подобного формирования ведущим источником становится саморазвитие коллектива. Но поначалу центральное место в формировании высокого уровня межличностных отношений принадлежит все-таки педагогу. Анализируя коммуникативные умения педагога, выделяемые в психолого-педагогической литературе, мы пришли к выводу, что среди них можно выделить две группы:

- общие коммуникативные умения (формирующиеся либо стихийно, либо целенаправленно - в процессе саморазвития или в рамках тренинговых групп);
- специальные педагогические коммуникативные умения (формирующиеся в ходе специально организованных практических занятий, а также в педагогической практике).

Формирование обеих групп умений у студентов университета осуществляется в следующих видах деятельности:

1. Усвоение теоретических основ коммуникативного процесса, особенностей коммуникативного компонента педагогической деятельности.
2. Овладение умениями и навыками социально-педагогического общения в рамках практических занятий в университете, проводимых в форме тренинга.
3. Педагогическая практика в образовательных учреждениях.
4. Систематическая самостоятельная работа студентов по овладению основами педагогического общения.

Опираясь на имеющиеся теоретические и экспериментальные разработки, в структуре практических занятий мы выделяем следующие блоки:

Коммуникативный блок общения (общение как обмен информацией).

В этом блоке студенты осваивают общие требования к осуществлению информационно-коммуникативной функции общения: точное ориентирование

высказывания на собеседника, отражение в сообщаемом личного отношения, отбор формы передачи информации, выбор речевых средств и ситуации информирования, предвидение реакции партнера, способность конкретизировать информацию по ходу высказывания, приспособить ее к партнеру, учет индивидуальных особенностей собеседника и др.

Используемые на занятиях упражнения развивают логическую память (т.е. умение использовать специальные приемы осмысления и запоминания получаемой информации на основе сходства, контраста и ассоциаций), помогают обрести высокую скорость переработки информации, углубляют восприятие (понимание как прямой, так и косвенной информации), тренируют гибкость усвоения информации (легкость перехода от одной ассоциации к другой).

Интерактивный блок общения (межличностное взаимодействие).

В совместной деятельности различают следующие механизмы поведения участников: содействие (действия, эффективно способствующие достижению результатов); противодействие (несогласованные действия, осознанно или неосознанно препятствующие достижению цели взаимодействия), бездействие (уклонение, активный уход от взаимодействия с участниками деятельности).

Упражнения интерактивного блока отличаются прежде всего тем, что развитие групповой активности основано на определении места каждого члена группы в той или иной ситуации, на поощрении поиска проблемного решения, на нахождении новых путей для сотрудничества, на умении доверять и доверяться. Все это в совокупности развивает в человеке способность ориентироваться в новой обстановке, не боясь показаться смешным.

Одним из важнейших условий в этом направлении является знание личностью своих сильных сторон в сотрудничестве. Кто я: лидер или статист? Могу ли я отстаивать свою точку зрения или спасую? Имею ли мужество признать ошибочным собственное решение и уступить в новой ситуации? Готов ли к взаимодействию в общении или предпочитаю нести груз (ответственности, ошибок и пр.) единолично? Ответы на эти и многие другие вопросы могут получить студенты на практических занятиях.

Перцептивный блок общения (восприятие и взаимопонимание). Этот процесс называется социальной перцепцией, и студенты учатся искусству «читать» и расшифровывать человеческое поведение, ориентируясь на следующие требования: быть внимательным к партнеру по общению; развивать коммуникативную память, наблюдательность в процессе общения (улавливать малейшие изменения в поведении партнера по движению глаз, мимике, микромимике, экспрессии); предвосхищать реакцию собеседника; уметь анализировать внешнее поведение людей; учиться осознавать «психологические сигналы» по внешнему рисунку поведения человека; в процессе общения постоянно думать о партнере; изменять собственную систему общения в связи с изменениями в выразительном поведении партнера.

Упражнения на восприятие и взаимопонимание помогают не только узнать что-то новое о людях, окружающих нас, но и понять их позицию, открыть для себя некоторые причины их поведения. Не случайна фраза: «Понять - значит

простить: простить - значит принять". Хорошо бы научиться, встречаясь с людьми (дети - тоже люди), принимать их такими, каковы они есть, а не такими, какими мы хотели бы их видеть - во всем согласными с нами.

Блок профессионально-педагогического общения. Система упражнений, направленных на овладение основами профессионально-педагогического общения, включает в себя два цикла:

1) упражнения, направленные на практическое овладение элементами педагогической коммуникации, способствующие развитию коммуникативных способностей, приобретению навыков управления общением.

Например, это выработка умения органично и последовательно действовать в публичной обстановке, развитие навыков произвольного внимания, наблюдательности и сосредоточенности, управление инициативой (по А.А.Леонтьеву), техника интонирования и т.д.

2) упражнения по овладению всей системой общения в заданной педагогической ситуации.

В этой группе упражнений выделяются две большие подгруппы: действия в типичных ситуациях: упражнения на развитие умений наблюдать, выделять главное и существенное, вдумчиво подходить к оценке, анализу и решению любого педагогического факта; упражнения на развитие педагогического воображения, интуиции, навыков педагогической импровизации в общении.

Полученные в университете знания, сформированные умения и навыки педагогического общения студенты используют и совершенствуют в ходе педагогической практики в образовательных учреждениях. Студент должен осознавать свое воздействие на учеников и в его произвольных, осознанных, и в его неконтролируемых или слабо контролируемых аспектах.

В ходе педагогической практики устанавливается система отношений «учитель-ученик», и эти отношения реализуются в активной деятельности будущего учителя в условиях, максимально приближенных к реальным, т.е. во всей той системе обуславливающих учебную деятельность факторов, которую должен учитывать учитель (индивидуальные особенности и возможности, обучающие и воспитательные цели, организация материала и т.п.).

Что касается самовоспитания в общении, то оно должно опираться на знание теоретических основ педагогического общения и тщательный анализ особенностей собственного общения. Организация профессионального самовоспитания в области общения требует соблюдения следующих условий: серьезного отношения к занятиям; постоянного критического самоанализа; систематической индивидуальной работы над собой; внимания к работе партнеров по общению.

Процесс формирования умений и навыков педагогического общения у студентов университета предъявляет преподавателю психолого-педагогических дисциплин следующие основные требования:

- умение сформировать систему теоретических знаний по проблемам педагогического общения;
- наличие умений и навыков теоретической разработки и ведения социально-психологического, педагогического тренинга;

- способность организовать в ходе педагогической практики включение студентов в педагогическую деятельность (в частности, в ее коммуникативный аспект) и обеспечить ее психолого-педагогический анализ;
- готовность к организации и руководству самостоятельной работой студентов по формированию умений и навыков педагогического общения и способность диагностировать уровень их сформированности.

Итогом работы студентов по дисциплине «Педагогические коммуникации» является зачет.

При подготовке к семинарским занятиям, зачету рекомендуем пользоваться следующими учебными пособиями и учебниками:

- 1) Бодалев, А.А. Общение и формирование личности школьника/ А.А. Бодалев, Р.А. Кричевский. - М., 1997.
- 2) Бодалев, А.А. Психология общения/ А.А. Бодалев. - М., 1995.
- 3) Болотова, А.К. Психология межличностных отношений/ А.К. Болотова. - М., 1999.
- 4) Добрович, В.Д. Воспитателю о психологии и педагогическом общении/ В.Д. Добрович. - М., 1987.
- 5) Кан-Калик, В.А. Грамматика общения/ В.А. Кан-Калик. - М., 1995.
- 6) Кан-Калик, В.А. Тренинг профессионально – педагогического общения/ В. А. Кан-Калик. - М, 1990.
- 7) Курбатов, В.И. Искусство управлять общением/ В.И. Курбатов.- Ростов-н/Д., 1997.
- 8) Основы менеджмента /Тескон М. и др. - М., 1999.
- 9) Основы педагогического мастерства/ под ред. И.А. Зязина. - М., 1999.
- 10) Социальный менеджмент / под ред. Д.В. Валового. - М., 1999.
- 11) Социальная педагогика / под ред. М.А. Галагузовой. - М., 2000.

Занятие 1. Основные направления развития теории и практики педагогической коммуникации

План

1. Понятие общения.
2. Структура общения.
3. Виды общения.
4. Функции общения.
5. Основные задачи общения.
6. Понятие и сущность педагогической коммуникации. Педагогическое общение и педагогическая коммуникация как одно из средств педагогического общения.
3. Основные задачи педагогической коммуникации: обучающая, воспитывающая, развивающая.
4. Функции педагогической коммуникации: информационная, управляющая, познавательная, развивающая, детерминирующая, экспрессивная и др.
5. Стили педагогического общения.

6. Коммуникативные умения и способности. Речевые способности как компонент коммуникационных особенностей, развитие мимики, пантомимики.

7. Коммуникативная компетентность педагога.

Темы рефератов

1. Коммуникация у животных.

2. Общение в Интернете и его основные закономерности и формы.

3. Гендерный аспект коммуникативного поведения.

4. Информационные основы педагогической коммуникации.

5. Антропологические основы коммуникативной деятельности.

6. Ассертивность как вид педагогической коммуникации.

7. Возрастные особенности участников педагогической коммуникации.

8. Модели коммуникативной личности.

9. Способность к общению и ее значение в развитии организаторских и коммуникативных качеств педагога.

Вопросы для обсуждения

1. Сравните понятия «общение» и «коммуникация».

2. Общение как восприятие людьми друг друга. Междисциплинарный подход к общению.

3. Значение общения. Общение как взаимодействие.

4. Стратегии, тактика и виды общения.

5. Трансактный анализ общения.

6. Значение педагогического общения. Специфика педагогического общения.

7. Уровни педагогического общения: примитивный, манипулятивный, стандартизированный, конвенциональный, игровой, деловой, духовный.

8. Особенности педагогического общения.

9. Направленность педагогического процесса.

Задание

Для понимания природы общения в целом сопоставьте несколько широко распространенных **мифов**.

1. Миф. Мы общаемся только тогда, когда сами сознательно и преднамеренно выбираем общение.

Мы можем считать, что управляем нашими коммуникациями. Например, мы решаем созвать встречу друзей для обсуждения важной проблемы. В таких случаях мы сознательно и преднамеренно управляем коммуникациями. Однако мы часто удивляемся, когда наша коммуникация приносит не тот результат, который мы ожидали. Кто-то из друзей может ответить, что он не может прийти. Почему? Прошло несколько дней после последней встречи с ним, а от вашей компании не было никаких звонков. Он решил, что он недостаточно значим. Фактически он получил сообщение о вашей незаинтересованности так, как будто оно было передано ему лично.

2. Миф. Слушатель понимает слова так же, как мы.

Основой этого мифа является предположение о том, что слова имеют одинаковое значение для всех. Когда произносят слово «яблоко» (apple), одни

слышат или видят красное яблоко, другие — зеленое, третьи — яблочный пирог, а четвертые — компьютер. Так почему же одно и то же слово имеет разное значение для разных людей?

3. Миф. Мы общаемся в основном с помощью слов.

Часто люди считают, что переданное сообщение должно быть или произнесено, или написано. Представьте себе, например, что вы пришли в кабинет профессора, чтобы обсудить тему курсовой работы. Профессор говорит: «План выглядит неплохо. Продолжайте писать работу». Вы чувствуете себя неловко, потому что он очень быстро просмотрел план и несколько раз при этом взглянул на часы, как будто думал о чем-то более важном. Несмотря на это, вы продолжаете писать работу.

4. Миф. Общение — это однонаправленное действие.

В основании этого мифа лежит предположение, что наше послание доходит до получателя в неизменном виде и там остается. У всех нас есть такие примеры, когда люди общались с нами так, что они скорее говорили нам, чем разговаривали с нами. Например, учитель говорит таким тоном, от которого пропадает всякое желание задавать вопросы или отвечать иначе, чем просто пассивным утвердительным кивком. Если вы неправильно выполнили задание, преподаватель может сказать: «Я же тебе говорил, как именно это делать». Каждого из нас когда-нибудь обвиняли в том, что мы говорили людям, вместо того чтобы обмениваться с ними информацией.

5. Миф. Сообщение, посылаемое нами, идентично тому, которое получает слушатель.

Все мы склонны думать, что посланное нами сообщение другой человек получает именно таким, каким мы его посылали. Предположим, например, что вы посылаете смс приятелю, живущему в другом городе, приглашая этого человека погостить у вас по пути домой в следующем месяце. Вас раздражает то, что вы не получаете никакого ответа на сообщение. Почему же ваш приятель не ответил? Проблема может быть не в том, что он не ответил, а в том, что ваше смс потерялось. А может, вы нечаянно забыли нажать команду «отправить», и ваш друг вообще не получил сообщение.

Список литературы

1. Кашкин, В.Б. Введение в теорию коммуникации: учеб. пособие/ В.Б. Кашкин. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 175 с.
2. Леонтьев, А.А. Психология общения/ А.А. Леонтьев.-2-е изд., испр. и доп. - М., 1997.
3. Леонтьев, А.А. Педагогическое общение/ А.А. Леонтьев. - 2-е изд., перераб. и доп. – М., 1997.
4. Лисина, М.Н. Общение, личность и психика ребёнка/ М.Н. Лисина.- М.; Воронеж, 1997.
5. Лобанов, А.А. Основы профессионально-педагогического общения/ А.А. Лобанов. - М.: Академия, 2002. – 192 с.
6. Немов, Р.С. Психология: учебное пособие для учащихся педагогических училищ/ Р.С. Немов.– М.; Просвещение, 1980. – 301 с.

7. Ниренберг, Д. Как читать человека словно книгу/ Д. Ниренберг, Г. Калеро. – М., 1998. – 44 с.
8. Рыданова, И.И. Основы педагогики общения/ И.И. Рыданова. – Минск: Беларуская навука, 1998. – 319 с.
9. Столяренко, Л.Д. Психология и педагогика/ Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. – Ростов-н/Д: Феникс, 200. – 576 с.

Занятие 2. Структура и механизмы коммуникативной деятельности педагога

План

1. Коммуникативный цикл. Структура и логика построения коммуникативной деятельности в образовательном процессе.
2. Педагогическая коммуникация в нестандартных ситуациях. Изучение эмоциональных реакций детей.
3. Тренировка педагогической наблюдательности.
4. Специфика обратной связи в педагогической коммуникации.

Вопросы для обсуждения

1. Структура коммуникативной деятельности
2. Механизмы коммуникативной деятельности.
3. Педагогическая наблюдательность.

Темы рефератов

1. Сознательное и бессознательное в речевой коммуникации.
2. Попытка обмануть как особый вид речевой коммуникации.
3. Сигналы, выдающие неискренность и обман. Вербальные сигналы, выдающие ложь.
4. Физиологические симптомы лжи собеседника. Мимика и жестикация при неискренности.

Список литературы

1. Кан-Калик, В.А. Тренинг профессионально – педагогического общения/ В. А. Кан-Калик. – М., 1990.
2. Курбатов, В.И. Искусство управлять общением/ В.И. Курбатов. – Ростов-н/Д., 1997.
3. Леонтьев, А.А. Педагогическое общение / А.А. Леонтьев.- 2-е изд., перераб. и доп. – М., 1997.

Занятие 3. Манипуляции в педагогическом общении

План

1. Манипуляции в общении и их характеристики.
2. Стратегии манипуляторов.
3. Типы манипуляторов.
4. Манипуляции в педагогической деятельности. Манипуляции со стороны педагогов и со стороны учащихся.
5. Управление педагогическим общением.

Темы рефератов

1. Манипулятивные роли по Эрику Берну.
2. Формирование стереотипов в процессе массовой коммуникации.

3. Манипуляции на российских телеканалах.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое манипуляция «манипуляция»? Можно ли рассматривать манипуляцию как феномен?
2. Цель, функции, виды манипуляций.
3. Классификация манипуляторов.
4. Стратегии поведения при манипуляции.
5. Механизмы манипулятивного воздействия.

Задание 1

Вспомните примеры манипуляций, с которыми, возможно, вам пришлось столкнуться раньше. Удалось ли вам избежать участи жертвы манипулирования? Если да, то как? Если нет, то, что вы предполагаете предпринять сейчас?

Задание 2

Разбейтесь на пары. Вам нужно найти способ вынудить другого сделать то, что ему не по душе, а ему – найти способ отказать «нахалу». Найденные приемы манипулирования и защиты от них обсудите в группе.

Задание 3

Разыграйте ситуацию «Опоздание»:

- а) на встречу с другом;
- б) на занятие;
- в) домой после обещанного срока возвращения;
- г) на педагогический совет.

По условию, опоздание столь значительно, что ожидающий уже выведен из терпения.

Задание 4

Отработка позиции Взрослого. Примеры игровых ситуаций:

1. Вы пришли к декану с просьбой разрешить сдать досрочно сессию.
2. Вы пришли к руководителю курсов английского языка с просьбой о зачислении. Занятия в группе начались две недели назад.
3. Вы пришли к директору с просьбой дать вам внеочередной отпуск.

Ситуации обсуждаются в группе и комментируются.

Список литературы

1. Доценко, Е.Л. Манипуляция: психологическое определение понятия/ Е.Л. Доценко // Психологический журнал. - Т.14. - № 4. - 1993.
2. Доценко, Е.Л. Психологические манипуляции/ Е.Л. Доценко. – М.,1996.
3. Пугачёв, В.П. Средства массовой информации в современном политическом процессе / В.П. Пугачёв // Вестник МГУ. Сер. 12. - 1995. - № 5.
4. Шиллер, Г. Манипуляторы сознанием/ Г. Шиллер. – М., 1980.
5. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор/ Э. Шостром. – М.,1992.
6. Шостром, Э. Человек–манипулятор/ Э. Шостром. - Минск, 1992.

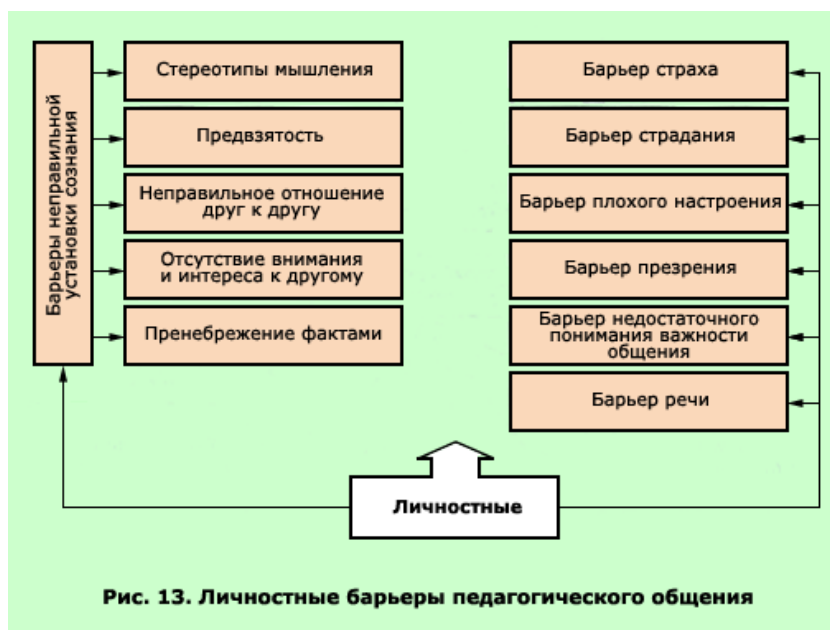
Занятие 4. Барьеры в общении

План

1. Барьеры в общении.
2. Барьеры взаимодействия.
3. Влияние типов личности на отношения партнеров.
4. Барьеры восприятия и понимания.
5. Коммуникативные барьеры: логический, семантический, фонетический, стилистический.
6. Пути преодоления барьеров в общении.

Вопросы для обсуждения

1. Назовите основные характеристики логического барьера и пути их преодоления.
2. Назовите основные характеристики барьера восприятия и понимания и пути его преодоления.
3. Назовите основные характеристики семантического барьера и пути его преодоления.
4. Назовите основные характеристики фонетического барьера и пути его преодоления.
5. Назовите основные характеристики барьера взаимодействия и пути его преодоления.



Задание 1

Определите, владеете ли вы навыками человека, приятного в общении:

- умеете ли вы поздороваться так, чтобы вам улыбнулись в ответ?
- умеете ли вы так прервать затянувшийся разговор, чтобы собеседник на вас не обиделся?
- умеете ли вы шуткой разрядить обстановку, остудить закипевшие страсти?
- умеете ли вы так отказать человеку, обратившемуся к вам с бестактной или несвоевременной просьбой, чтобы не прервать с ним отношения?
- если с вами грубы, можете ли вы не отвечать грубостью? Способны ли вы спокойно ответить грубияну или другим способом осадить его?
- умеете ли вы попроситься так, чтобы вас захотелось увидеть снова?

Задание 2

Эвфемизмы – мягкие эквиваленты достаточно резких слов или выражений, которые предпочтительно завуалировать, например, вместо «он умер» – «он ушел из жизни», «бедный» – «нуждающийся», «старый человек» – «человек преклонного возраста» и т.п. Придумайте не менее 10 слов, неприятных для партнера, и подберите к ним эвфемизмы.

Задание 3

Назовите вежливые формы обращения с просьбой (*прошу вас, будьте так любезны* и т.п.), затем вежливые формы отказа (*к сожалению, не смогу вам помочь; это не в моих силах* и т.п.)

Вспомните о предпочтительности в определенных ситуациях просьбы в сослагательном наклонении (*хотелось бы*), ответа по формуле *да, но...*

Задание 4

Разбейтесь на пары. Один партнер должен придумать бестактную просьбу, другой – отказать в этой просьбе, но так, чтобы не прослыть занудой и не прервать отношения с человеком.

Задание 5

Работа над правильностью речи.

1. Прокомментируйте ошибки в выражениях: *криминальное преступление, свободная вакансия, преискурант цен, памятный сувенир, будущие перспективы, смелый риск, первая премьера, моя автобиография, первое боевое крещение, хронометраж времени.*

2. Устраните многословие в выражениях: *каждая минута времени, отступить назад, в декабре месяце, впервые познакомиться, завещать в наследство, в летний период времени, ошибочное заблуждение.*

3. Объясните значения слов-паронимов и придумайте обороты со словами: *сравнять и сравнить; надевать и одевать; эффектный и эффективный; экономный и экономичный; невежа и невежда; ванна и ванная; одинарный и ординарный; апробировать и опробовать; представить и предоставить; акционерный и акционерский; планировка и планирование; абонент и абонемент; хозяйничать и хозяйствовать; адресат и адресант; парламентар и парламентарий.*

4. Объясните значение слов: *импортировать, приоритет, гармонировать, конфиденциально, пролонгация, легитимность, адекватный, консенсус, менталитет, реноме, дивиденд, плебисцит.*

Задание 6

Проработайте возможные орфоэпические ошибки в словах:

1) *каталог, квартал, красивее, аристократия;*

2) *товарищеская ответственность, задолго, партнер;*

3) *осведомиться, эксперт, феномен, созыв сессии;*

4) *упрочение, обеспечение, хозяева, украинец;*

5) *оптовые цены, валовой доход, перспектива;*

6) *безудержный, начать, бряцать, газопровод, нефтепровод;*

7) *хозяева, мельком, тяжба, тесно;*

8) *звонит, загнутый, намерение, ходатай;*

- 9) *ходатайствовать, осведомиться, кладовая;*
- 10) *языковая колбаса, языковая ошибка, воры, в спину, вы правы;*
- 11) *одновременный, углубить, опошлить, нормировать;*
- 12) *ножницы, прочитанный, светло, некоторые;*
- 13) *намереваться, принять, в голову;*
- 14) *формировать, хаос, прибывший, давнишний;*
- 15) *истекший, бытие, дебаты, фарватер;*
- 16) *тест, темп, диспансер, демагогия;*
- 17) *тенденция, претензия, претендент, декольте;*
- 18) *компетентный (или [пент]), констатировать (или [стант]), эскорт (или экскорт), юрисконсульт (или юристконсульт), беспрецедентный (или [ценд]).*

Задание 7

1. Проспрягайте глаголы *понять, начать, принять* в прошедшем времени, а глагол *хотеть* – в настоящем времени.
2. Как правильно: *так много* или *столько много*, *очки надеть* или *одеть*, *осмеять* или *обсмеять*?
3. Исправьте выражения: *говорить про жизнь, ходить по дорогам, мы с Толем.*
4. Просклоняйте существительные: *выборы, средства.*
5. Просклоняйте словосочетания: *127 человек, 8 марта, сколько рублей.*
6. Исправить выражения: *более красивее, более легче, более лучше, более дешевле.*

Задание 8

Отредактируйте фразы, объясните ошибку в построении предложения.

1. Встреча прошла с большим интересом.
2. Я заметил характерную ему ошибку.
3. Хотелось бы, чтобы вы поскорее оказали внимание нашей организации.
4. Он попытался предостеречь неверный шаг директора.
5. На встрече присутствовал и представитель с завода.
6. Обработав эти данные, выяснилась полная картина состояния дел.
7. Мое мнение к нему как к человеку неплохое.
8. Прочитав рекомендованную преподавателем литературу, студентам стали ясны многие сложные вопросы.
9. На повестке дня стоял вопрос о ресурсах.
10. Поднимаясь по лестнице, в глаза мне бросилось странное объявление.
11. Мне надоело тратить нервы на этот вопрос.
12. Я понял, какой намек мне дали.
13. У нас самая дешевая стоимость товаров.
14. Я не хочу нагнетать обстановку.
15. Николай ждал меня на коридоре.
16. Я не раз отмечал о том, что необходимо соблюдать инструкцию.
17. Все это сказывается на работу.
18. Разрешите поднять этот тост за наши успехи.

Темы рефератов

1. Критика как один из компонентов контактологии. Функции критики. Виды критики. Использование критики в педагогической коммуникации. Психологические издержки критики. Техника нейтрализации замечаний. Приемы снижения негативного воздействия замечаний. Позитивные установки на восприятие критики.

2. Compliment как один из компонентов контактологии. Функции комплимента в деловом взаимодействии. Правила комплимента. Психологический механизм приема «приятные слова». Compliments для коммуникативного взаимодействия.

Список литературы

1. Ершов, П.М. Общение на уроке, или Режиссура поведения учителя/ П.М. Ершов и др. - 2-е изд., перераб. и доп. - М., 1998.

2. Зимняя, И.А. Педагогическая психология / И.А. Зимняя. - Ростов-н/Д.: Феникс, 1997.- 480 с.

3. Курганов, С.Ю. Ребенок и взрослый в учебном диалоге: Кн. для учителя/ С.Ю. Курганов. - М., 1989.

4. Леонтьев, А.А. Педагогическое общение / под ред. М.К. Кабардова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.; Нальчик, 1996.

5. Российская педагогическая энциклопедия: В 2 т. - М., 1993-1999.

6. Педагогика: Учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. — М.: Школа-Пресс, 1997. — 512 с.

Занятие 5. Слушание в педагогической коммуникации

План

1. Умение слушать.
2. Три уровня слушания.
3. Виды слушания.
4. Обратная связь в процессе слушания. Правила эффективной обратной связи.
5. Трудности эффективного слушания: ошибки тех, кто слушает; внутренние помехи слушания; внешние помехи слушания.
6. Приемы эффективного слушания.

Вопросы для обсуждения

1. Что, на ваш взгляд, означает «умение слушать»?
2. Что дает людям умение слушать?
3. Каковы трудности эффективного слушания?
4. Какие ошибки допускают те, кто слушает?
5. Перечислите «вредные привычки» слушания.
6. Как преодолеть крайности мужского и женского стилей слушания?
7. Каковы внешние помехи слушания?
8. В чем особенности направленного, критического слушания?
9. Какова специфика эмпатического слушания?
10. В чем особенность нерелексивного слушания?

11. Зачем нужна положительная установка по отношению к неприятному собеседнику?

12. «Обратная связь». Каковы ее виды и способы осуществления?

Задание 1

Коллега взволнованно рассказывает о конфликтной ситуации, которая представляет для вас интерес. Как его нужно слушать?

Задание 2

Обратите внимание на манеру слушать своих друзей и партнеров. Умеют ли они слушать? Придерживаются ли установок эффективного слушания те собеседники, с которыми приятно разговаривать?

Задание 3

Проведите небольшие эксперименты с близкими друзьями. Попробуйте во время разговора сделать непроницаемое лицо и никак не реагировать на слова собеседника. В другом разговоре попробуйте усердно кивать и преувеличенно отражать эмоции партнера. В третьем – примите ту же позу, что и собеседник, а когда он разговорится, резко измените ее. Внимательно следите за состоянием рассказчиков во всех экспериментах. Результат обсудите с ними. Последний эксперимент позволяет прийти к выводу: подражание позе и жестам партнера создает комфортную обстановку разговора, помогает собеседнику раскрыться, неподражание действует наоборот.

Задание 4

Постарайтесь использовать как можно больше приемов активного слушания в деловом разговоре.

Задание 5

Ниже приведена притча. Прочитайте ее и проведите анализ техник слушания.

Жил-был один проповедник. И читал он свои проповеди незнакомым людям на улице и знакомым, к которым приходил в гости.

И часто случалось так, что разговорится он с незнакомым человеком на улице, начнёт ему рассказывать о Боге, о Земле, о людях, о любви, и начнёт человек задавать ему вопросы, а, послушав полчаса, светлеет его взор, радостным становится человек. И, ликуя, соглашается он с проповедником, как будто тот вот только что раскрыл ему глаза на что-то очень важное, и уходит, осыпав подвижника словами благодарности.

А когда приходил проповедник к знакомым своим в гости, те тоже задавали ему вопросы, но не соглашались с ответами. То ли потому, что знакомы с ним давно и не считали его большим авторитетом, то ли потому, что судьба свела их поближе для того, чтобы было больше времени для встреч и разговоров. Но проходили год или два, и судьба разносила их по разным сторонам. Но при встрече говорили они ему, что благодарны за всё, что он для них сделал, что прав был почти во всём, и только сейчас они это поняли.

Но самая длинная проповедь, которую читал этот проповедник, была только для одного человека. И этот человек так и не сказал ему спасибо, так и не согласился с услышанным, хотя слушал всегда внимательно. И длилась эта проповедь до самой смерти проповедника, а слушателем его была жена.

Темы рефератов

1. Репрезентативные системы общения.
2. Проксемика и пространственные условия общения.

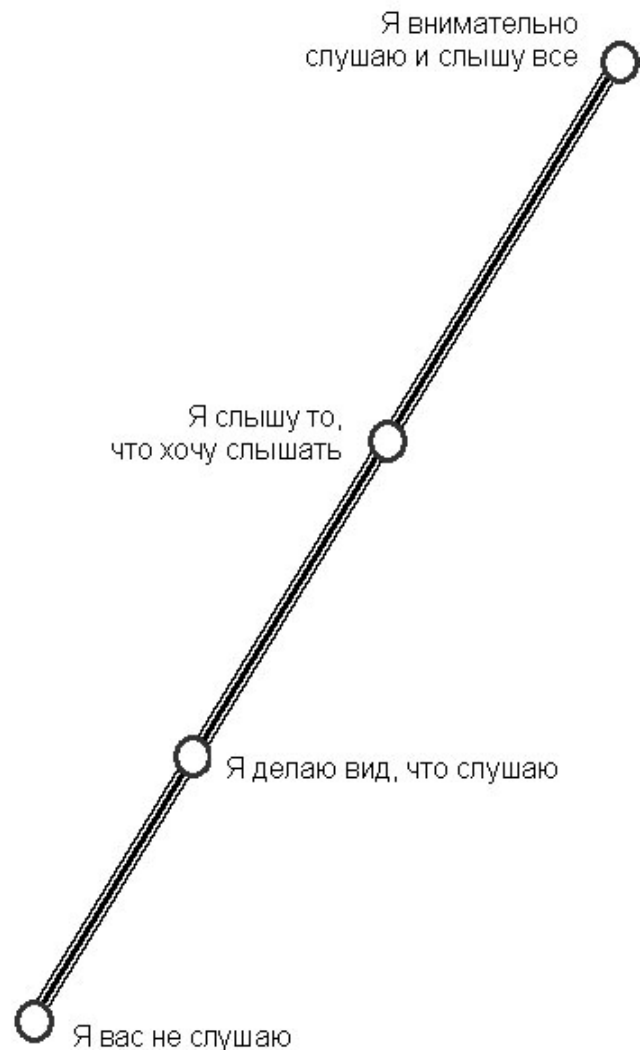
Ниже приводится тест для самопроверки навыков слушания.

Тест «Умеем ли мы слушать»

Инструкция

Отметьте крестиками номера тех утверждений, в которых описаны ситуации, вызывающие у вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком.

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушают ли меня.
4. Разговор с таким партнером, который не смотрит в лицо во время беседы, часто вызывает чувство пустой траты времени, так как создается впечатление, что он не слушает меня.
5. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.
7. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни высказывал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник постоянно пытается отвергнуть меня.
10. Собеседник «передергивает» смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.



14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонними делами: играет ручкой, протирает стекла очков и т. п., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня как бы оценивая. Это беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.
22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
23. Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.
24. Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то очень важное.
25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?»

Обработка результатов тестирования

Подсчитайте *долю отмеченных ситуаций* в процентах от общего числа.

Если она колеблется в пределах от 70 до 100 % (18 и более утверждений) – вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

Если она колеблется в пределах 40–70 % (10–17 утверждений) – вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям собеседника, и вам еще не хватает некоторых достоинств хорошего слушателя: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

Если отмеченные ситуации колеблются в пределах 10–40 % (49 утверждений) – вас можно считать хорошим собеседником, но иногда вы отказываете партнеру в полном понимании. Постарайтесь вежливо его высказывания повторить, дайте ему раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с вами будет еще приятнее.

Если вы набрали 0–10 % (до трех высказываний) – вы отличный собеседник. Вы умеете слушать. Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Тест «Умеете ли вы слушать?»

Инструкция: Вам предлагается ответить на 10 вопросов. Ответ оценивайте баллами. За ответ «почти всегда» — 2 балла; «в большинстве случаев» — 4 балла; «иногда» — 6 баллов; «редко» — 8 баллов; «почти никогда» — 10 баллов.

1. Стараются ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) не интересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?

3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вступать в разговор с неизвестным или малознакомым человеком?
5. Имеете ли привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем говорите?

Обработка результатов

Подсчитайте сумму баллов.

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то умение слушать - выше «среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55. Если оценка ниже, то вам стоит последить за собой при разговоре.

Техника эффективного слушания

1. Выявить свои привычки слушания, сильные и слабые стороны, характер допускаемых ошибок (часто ли вы перебиваете собеседника и т.д.)
2. Не уходите от ответственности за общение, она обоюдна. Умейте указать собеседнику, что вы его слушаете и понимаете - этого можно добиться активными вопросами.
3. Будьте внимательны, умейте поддерживать с собеседником визуальный контакт, но без назойливости.
4. Умейте сосредоточиться на том, что говорит собеседник, сведите до минимума всевозможные помехи (телефон, телевизор), не допускайте блуждания мыслей.
5. Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувств собеседника.
6. Умейте быть наблюдательными, следите за мимикой собеседника, т.к. на эмоциональное общение приходится большая часть общения.
7. Придерживайтесь одобрительной реакции по отношению к собеседнику, что поможет ему точнее выразить свою мысль.
8. Прислушивайтесь к самому себе.
9. Помните, что часто цель собеседника - получить от вас что-либо или изменить ваше мнение.

Список литературы

1. Гойхман, О. Я. Основы речевой коммуникации: учебник для вузов / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина; под ред. проф. О. Я. Гойхмана. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 272 с.

2. Самохвалова, А.Г. Деловое общение: путь к успеху: учебное пособие / А.Г. Самохвалова / - Кострома: КГУ, 2007.- 332 с.

Занятие 6. Результативность коммуникативной деятельности педагога

План

1. Коммуникативная деятельность как область профессионально-педагогического риска.
2. Профессионально значимые качества личности педагога.
3. Диагностика уровня сформированности профессионально значимых качеств личности учителя.
4. Вербальные средства коммуникативной деятельности педагога.
5. Основные виды вербальной деятельности педагога.
6. Формы организации вербальной коммуникации.
7. Педагогический потенциал невербальных средств коммуникации.
8. Правильно подобранный имидж как одно из слагаемых успеха в педагогическом общении.
9. Внешнее впечатление. Стиль и имидж. Создание гармоничного образа. Как сделать благоприятным первое впечатление о себе.
10. Факторы, влияющие на создание имиджа: фактор преимущества, фактор привлекательности, фактор отношения.
11. Формирование вербального имиджа: вербальный имидж как важнейшая составляющая имиджа педагога; связь языка и интеллекта; манера представляться как элемент имиджа техники формирования вербального имиджа.
12. Самопрезентация как важнейший элемент культуры педагога.

Вопросы для обсуждения

1. Оценка результатов коммуникативной деятельности.
2. Профессиональное самосовершенствование личности педагога.
3. Коммуникативные способности и умения педагога.
4. Вербальные и невербальные средства общения. Их роль и функция в процессе коммуникативной деятельности педагога.
5. Такесика, кинесика, проксемика в педагогическом взаимодействии.
6. Механизмы взаимопонимания в педагогическом общении.
7. Что такое педагогическая имиджелогия?
8. Что такое имидж как феномен и как понятие?
9. Составляющие имиджа педагога.
10. Эффект «ореола».
11. Символика цвета в одежде.
12. Каковы функции имиджа, их теоретическое и практическое значение?

Темы рефератов

1. Природа и типология невербальной коммуникации.
2. Взаимодействие вербальных и невербальных средств коммуникации. Body language. Внешние проявления эмоциональных состояний.
3. Организация пространственной среды в педагогической коммуникации.
4. Профессиональный рост и личностное развитие педагога.

5. Формирование психологической устойчивости педагога.
6. Развитие педагогической наблюдательности и внимания.

Тест « Коммуникативные и организаторские способности (КОС)»

Инструкция: Вам предлагается ответить на 40 вопросов. Имейте в виду, что вопросы короткие и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро.

Возможно, на некоторые вопросы вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайтесь внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии вопросов. Итак, если ваш ответ на вопрос положителен (вы согласны), то около номера вопроса поставьте «да»; если ваш ответ отрицательный (вы не согласны) - поставьте «нет».

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненное вам кем-то из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравиться ли вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вы отступаете от них?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включиться в новую для вас компанию?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно бы было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиваться, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых для вас людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли вы, что вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для вас компанию?
30. Принимали ли вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято вашими товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомую для вас компанию?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов

Для того чтобы узнать свои коммуникативные способности, воспользуйтесь «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 вопросы и за каждый ответ «нет» на 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 вопросы.

Коэффициент коммуникативности (Кк) определяют по формуле:

$$Кк = t/20,$$

где t — количество совпавших с «ключом» ответов.

Если $Кк$ равен:

- от 0,10 до 0,45 — низкий уровень;
- от 0,46 до 0,55 — уровень ниже среднего;
- от 0,56 до 0,65 — средний уровень;
- от 0,66 до 0,75 — высокий уровень;
- от 0,76 до 1,00 — очень высокий уровень.

Коммуникативные способности - это способности личности, обеспечивающие эффективность ее общения и психологическую совместимость в совместной деятельности.

Низкие - человек малообщительный, испытывает трудности и определенные неудобства в установлении контактов с людьми.

Ниже среднего - человек не стремится к общению, чувствует себя скованно в незнакомом коллективе, круг своих знакомых ограничивает, не стремится отстаивать свое мнение и трудно переживает обиды.

Средние - человек общительный, разговорчивый (особенно в кругу знакомых людей), круг знакомств не ограничивает.

Высокие - человек общительный, не теряется в новой обстановке, быстро находит друзей, в общении проявляет инициативу, стремится расширить круг своих знакомых.

Очень высокие - человек очень общительный, испытывает потребность в общении, активно вовлекается в события, происходящие вокруг него. Вносит оживление в компании, легко заводит новые знакомства, стремясь к расширению круга своих друзей.

Для подсчета организаторских способностей воспользуйтесь следующим «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 вопросы и за каждый ответ «нет» на 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40 вопросы.

Коэффициент организаторских способностей (K_0) определяют по формуле:

$$K_0 = t/20,$$

где t - количество ответов, совпавших с «ключом».

Если K_0 соответствует:

- от 0,20 до 0,55 — низкий уровень;
- от 0,56 до 0,65 — уровень ниже среднего;
- от 0,66 до 0,70 — средний уровень;
- от 0,71 до 0,80 — высокий уровень;
- от 0,81 до 1,00 — очень высокий уровень.

Организаторские способности - это способность человека организовывать себя и других.

Низкие — человек не умеет себя организовать, отсутствует внутренняя собранность. В общественной жизни инициативы не проявляет.

Ниже среднего — человек избегает принятия самостоятельного решения, проявление инициативы в общественной жизни занижено.

Средние - в экстремальных ситуациях человек может организовать себя и убедить коллег в принятии какого-либо решения.

Высокие - человек все делает согласно внутренним устремлениям. В трудной ситуации способен принимать самостоятельные решения.

Очень высокие - испытывает потребность в организаторской деятельности. Принимает самостоятельные решения, отстаивает свое мнение и добивается, чтобы оно было принято другими.

Методика КОС позволяет определить наличие уровня коммуникативных и организаторских способностей на данный период. При наличии целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

Тест «Эмоциональная чувствительность»

Инструкция: Вам предлагается ответить на 10 вопросов. Каждый вопрос имеет три ответа: А, Б, В. Выберите тот, который больше всего подходит вам. Правильных или неправильных ответов нет. Отвечайте быстро, долго не раздумывайте.

1. За чем вы могли бы встать в очередь?

А. Ни за чем.

Б. Если нужно купить то, за чем стоит очередь, и другого выхода нет, то занимаете очередь.

В. Если есть возможность, вы лучше отправитесь в другой магазин, даже если он и не слишком близко.

2. Вздрагиваете ли вы, если зазвонит телефон?

А. Вы так привыкли к этому, что даже не замечаете звонков.

Б. Да.

В. Нет.

3. Если вы уезжаете в другой город, за сколько времени до отправления поезда вы приезжаете на вокзал?

А. За час до отправления поезда.

Б. За четверть часа.

В. За полчаса.

4. Если вы находитесь в обществе человека, который почему-либо напряжен и нервничает, передается ли вам его настроение?

А. Если это близкий человек, то безусловно.

Б. Если не можете помочь его беде, то хотя бы пытаетесь успокоить его.

В. Напряжение передается в любом случае.

5. Ухудшается ли Ваше самочувствие (например, вас бросает в жар или в холод, болит голова, начинается головокружение), если вы переживаете из-за чего-либо?

А. Нет.

Б. Случается.

В. Из-за каждого переживания вы чувствуете себя больным целый день.

6. Насколько, по-вашему, справедливо изречение: «Рано или поздно все образуется само собой»?

А. Целиком и полностью.

Б. Хорошо, если бы так было, но вы в это не верите.

В. Сам человек должен приложить к этому усилия.

7. Если вы опоздали на занятие, что вы чувствуете?

А. И с другими может такое случиться.

Б. В таком случае лучше не входить в класс.

В. Естественно, испытываете стеснение.

8. Если у Вас множество разнообразных дел, лучше или хуже продвигается работа, чем в том случае, когда дел мало?

А. В таких случаях у Вас как будто вырастают крылья, Вы делаете одно дело за другим.

Б. Обилие дел Вас подавляет, Вы не знаете, за что хвататься, поэтому с трудом управляетесь с ними.

В. Вы всегда работаете в одном темпе.

9. Выносите ли Вы нахождение в толпе?

А. Иногда — да, иногда — нет.

Б. Не выносите, нервничаете из-за этого.

В. Вам это не мешает.

10. Можете ли Вы спокойно спать на новом, чужом месте?

А. В том случае, если условия подходящие, спите хорошо.

Б. Едва ли.

В. В любом месте спите беспробудно.

Обработка результатов

Баллы, соответствующие ответам:

№	А	Б	В	№	А	Б	В	№	А	Б	В
1	0	6	3	5	8	5	0	9	6	1	9
2	6	0	8	6	10	3	0	10	6	1	10
3	3	9	0	7	8	0	6				
4	4	6	1	8	6	0	6				

Подсчитайте сумму баллов. Если Вы набрали:

менее 35 баллов - Вы эмоционально чувствительный человек. Не всегда уверены в себе, часто теряетесь в сложной ситуации;

от 36 до 65 баллов - Вы рассудительны, спокойны и осмотрительны, Ваши настроения не достигают крайностей. Ваши поступки определяются не эмоциями, а намерениями. Вас, конечно, можно вывести из равновесия, но лишь в том случае, если к тому имеется действительная причина. Вы правильно оцениваете значение вещей, этому способствует ваша уравновешенность. Если что-то случается, Вы в первую очередь занимаетесь решением этой проблемы;

свыше 65 баллов - у Вас низкая эмоциональная чувствительность. Окружающих можете вывести из терпения своей рассудительностью. Возможно, в некоторых случаях Вы не слишком следите за теми из происходящих с вами событий, которые Вам неприятны. Если это так, то Вы очень везучий человек.

Задание

Известно несколько определений педагогической импровизации. Дайте им свою оценку.

В.И. Загвязинский определяет педагогическую импровизацию как «способность педагога быстро и верно оценивать ситуацию, принимать решение сразу, без развернутого логического рассуждения, на основе накопленных знаний, опыта и инструкции...».

В.А. Кан-Калик дает следующее определение: «Педагогическая импровизация - это творчество педагога непосредственно во время общения с детьми, в момент осуществления в классе его педагогического замысла. Это творчество на основе интерпретации материала подготовленного урока в сегодняшних обстоятельствах деятельности, в свете настоящих педагогических установок и ощущений учителя. Оно воплощает в себе способность учителя оперативно оценивать ситуации и поступки учащихся и свою собственную деятельность, принимать решения сразу (порой без предварительного логического рассуждения) на основе предшествовавшего опыта и педагогических специальных знаний, эрудиции и интуитивного поиска и органично действовать в меняющихся обстоятельствах деятельности, чутко реагирую на их изменения, корректируя собственную деятельность».

Упражнения на зрительное внимание

1. Возьмите какой-нибудь предмет (ручку, часы, брелок и т. д.) и рассмотрите форму, цвет, особенности и детали. Потом, прикрыв предмет, расскажите о нем все, что запомнилось, привлекло внимание. После этого вновь посмотрите на предмет, проверяя и сравнивая свой рассказ с характеристикой реального предмета.
2. Рассмотрите на открытках изображенных на них людей, потом уберите открытки и по памяти расскажите об увиденном.
3. Внимательно рассмотрите сидящего рядом с вами соседа (как он одет, какие цвета преобладают в одежде, в какой позе он сидит). Потом, отвернувшись от него, опишите его.
4. Рассмотрите какой-нибудь узор, затем нарисуйте его по памяти.
5. Повторите позы изображенных на открытках людей. (Можно использовать открытки и с групповыми портретами.)
6. Составьте из спичек какую-нибудь фигуру (или просто бросьте их с небольшой высоты - сложится определенная комбинация). Потом, закрыв ее, сделайте из спичек такую же.
7. Развитию навыков собранности, сосредоточенности, умению работать в коллективе могут способствовать такие, например, упражнения из области театральной педагогики: а) встаньте в строй по росту, в алфавитном порядке (по фамилиям, именам), по цвету волос (от самых светлых к самым темным); б) назовите самый дальний и самый близкий объекты в поле вашего зрения; в) перечислите в аудитории все предметы определенного цвета и оттенка; предметы, названия которых начинаются с одной буквы алфавита; г) точно воспроизведите ряд движений, проделанных товарищем; д) запомните расположение предметов на столе, с тем чтобы выйдя из комнаты и вернувшись, точно рассказать об изменениях, произведенных в ваше отсутствие; е) рассмотрите глаза товарищей, расскажите, какой они формы, цвета, каково их выражение, по памяти. Затем проверьте наблюдения, найдите тонкости, не замеченные с первого раза.
8. Совет-упражнение К. Паустовского: «Попробуйте месяц или два смотреть на все с мыслью, что это вам обязательно надо написать красками. В трамвае, в автобусе - всюду смотрите на людей именно так. И вы убедитесь, что до этого

вы не видели на лицах и десятой доли того, что заметили теперь. А потом уже не надо будет понуждать себя к этому». Упражняйтесь на улице в мгновенном фотографировании. Приглядитесь к лицу незнакомого человека в транспорте, в очереди и т. д. Отведите взгляд и восстановите изображение в памяти. Так же «фотографируйте» афиши, витрины, дома и т. д.

9. Войдя в класс, бросив внимательный взгляд на аудиторию, определите, кто больше, кто меньше настроен на занятие, кто полностью «выключен» из взаимодействия.

Упражнения на слуховое внимание

1. Послушайте и запомните звуки улицы, коридора и расскажите, что слышали.

2. Найдите спрятанную вещь. Вызванному студенту показывают вещь и высылают его за дверь. Вещь сообщая прячут остальные. Один из студентов должен следить за ищущим вещь и то усиливать, то делать тише какой-нибудь звук (например, стучать по парте) в зависимости от того, приближается или отдаляется ищущий от вещи. (Следящий делает упражнение на зрительное внимание).

3. Из звуков улицы выделите шум машин, голоса людей, пение птиц и другие звуки. Переключите внимание с шума улицы на звуки внутри дома: в аудитории, в коридоре, на верхних и нижних этажах. Постарайтесь определить, что там происходит. Среди окружающих звуков выделите самый высокий и самый низкий, самый громкий и самый тихий. Слушайте речь товарища, воспроизведите его интонацию, произношение, уловите дикционные недостатки.

Упражнения на осязательное внимание

1. Определить достоинство денежной монеты, не глядя.

2. Определить на ощупь, что за предметы лежат на столе под платком.

3. Определить по контуру буквы, вырезанные из картона.

4. «Телефон». Усадив всех студентов в линию друг за другом, педагог пальцем на спине сидящего последним пишет начальную букву задуманного им слова «стол» - С. Получивший эту букву пишет ее на спине следующего и т. д. Затем - вторую букву и т. д. Предлагается угадать задуманное слово.

5. Определите на ощупь материал, форму, предмет, по руке узнайте товарища, определите температуру в комнате.

Упражнения на круги внимания

1. Рассмотрите весь класс, а затем, закрыв глаза, расскажите, какие предметы в нем есть.

2. Предложите каждому рассмотреть всех и определить, какой цвет преобладает в одежде (время - 30 секунд). Затем сравните варианты.

3. Определите для себя малый, средний, большой круги внимания. Например, представьте себе детскую игрушку (плюшевого мишку) - объект - точка. Представьте себе витрину прилавка магазина с игрушками - малый круг внимания. Весь магазин с различными отделами игрушек - средний круг внимания. А ярмарка, на которой находится магазин, - большой круг внимания.

4. Сфокусируйте внимание на объектах, разноудаленных от вас: ученик - малый круг внимания, часть класса - средний круг внимания, весь класс - большой круг внимания.

Упражнения на переключение внимания

1. Студенту дается коробок спичек. Считая спички, он должен одновременно рассказывать сказку или сюжет кинофильма.

2. Студенту дается лист бумаги и предлагается быстро решить пример (182 умножить на 24). А в это время кто-то другой должен отвлекать его вопросами, требуя исчерпывающего ответа.

3. Педагог раздает присутствующим порядковые номера и предлагает каждому мысленно читать какое-нибудь стихотворение. Спустя 2 - 3 секунды после начала упражнения педагог называет какой-нибудь номер. Студент с этим номером должен встать и продолжить читать вслух, пока не будет назван следующий номер. Предыдущий продолжает читать стихи мысленно.

4. Представьте, что Ваши сокурсники - это класс. Вам (учителю) понадобилось на уроке срочно обсудить свою сегодняшнюю занятость с коллегой. Разговаривайте с ней, следя при этом за классом, а потом расскажите, что, например, делали ребята на задней парте или в углу класса.

Упражнение, развивающее способность к распределению внимания, можно выполнять дома в течение 15 - 20 минут. Включите телевизор и раскройте незнакомую Вам книгу (лучше художественную или публицистическую). Попробуйте одновременно читать книгу и краем глаза смотреть телевизор. Проследите за собой: через сколько минут вы почувствуете себя утомленным? Если утомление наступает через 4-5 минут, значит, ваша способность к распределению внимания слабо развита. Затем попробуйте для себя на бумаге кратко воспроизвести то, что вы читали, и восстановить виденное на экране.

Упражнения на развитие понимания экспрессии, психического состояния личности

Упражнение 1

Определение эмоционального состояния человека с помощью эталонов невербального поведения. Пользуясь эталонами поведения в состоянии радости, страха и т.п., можно определить эмоциональные состояния, представленные на фотографиях в книге.

Чтобы легче было ориентироваться, нужно представить ситуацию, дать ее словесное описание, поведения каждого из ее участников. Вычленив признаки опознания.

Упражнение 2

Определение эмоционального состояния через эмпатию. Даются фотографии (или слайды). Охарактеризовать эмоциональное состояние человека, поставив себя в предлагаемую ситуацию, определив ее содержание и чувства, вызываемые данными обстоятельствами.

Можно использовать фотографии, фрагменты и отдельные кадры фильмов (с выключенным звуком), чтобы по невербальному поведению восстановить логику действия.

Упражнение 3. Кто это?

Написать заранее характеристику невербального поведения одного из студентов группы. На занятии зачитать без указания адресата. Группа определяет, кому из ее членов она может принадлежать. Задание можно усложнить, сопоставив экспрессию поведения студента и учителя мастера.

Упражнение 3. Зеркало

Оно направлено на развитие умения вчувствоваться в другого, т.е. эмпатии, с помощью переноса на себя внешнего рисунка поведения партнера.

Студенты работают в парах. Один из них ведущий. Его задача – размышлять по поводу выбранной ситуации. Вторым является его отражением, т.е. повторяет все движения стоящего перед ним человека. Зеркало отражает не только изменение положения рук, ног, туловища, головы человека, но и его чувства, мельчайшие перемены в его настроении. Для того чтобы воспроизвести малейшее действие, студент должен понять, в каком настроении тот человек, почему он совершает действие. Попытка позволяет проникнуть в духовный мир человека, наиболее точно отразить внешний рисунок поведения.

Упражнения на развитие основ мимической и пантомимической выразительности

В начале в виде разминки даются небольшие задания, применяемые в социально-психологическом тренинге как психогимнастика. Для стимулирования невербальной активности могут быть предложены любые ситуации.

Упражнение 4. Войди в круг

Все стоят в кругу. Один вне его. С помощью невербальных средств надо попытаться войти в него. Упражнение выполняется быстро, возможность испробовать предлагается всем.

Упражнение 5. Подари подарок

Все сидят в круге. По очереди предлагается сделать подарок кому-нибудь из членов группы (или всем). Выполняется невербально.

Упражнение 6. Чувство, с которым я пришел на занятие

Предлагается по желанию выразить с помощью мимики и жестов те чувства, с которыми шел на занятие. Задание можно представить и как чувства, с которыми находишься на занятии.

В анализе упражнений не следует давать оценку выполнения, обращая внимание на возможность различных вариантов, характеризующих определенный стиль поведения личности. В анализе оправдан вопрос: как воспринимается человек, выполняющий данное упражнение? Соотношение восприятия группы и удовлетворенности исполнителя может служить основой для его размышлений и коррекций поведения в целом.

Упражнение 7. Общая мимическая реакция

Упражнение проводится одновременно для всех. Выполняют его, сидя, как обычно, в аудитории, не видя реакции другого, что раскрепощает и снимает робость. Выполняются задания совместно по предъявлению ситуации преподавателем:

А. Начался урок. Вы за столом. Открывается дверь. Смотрите на вошедшего:

требовательно: «Быстрее садись»;
удивленно: «Не ожидал»;
с досадой: «Отвлекаешь»;
спрашивая: «Что-нибудь случилось?»;
укоризненно: «Мешаешь работать»;
радостно: «Наконец-то!» и т. д.

В. Вы вызываете ученика. Он заявляет: «Я не выполнил задание». Ваша реакция:

сочувствую: «Понимаю, как тебе неприятно»;
осуждаю: «Это недопустимо!»;
жду: «Что будет дальше, чем объяснить?»;
готов заступиться: «Да, тебе помешало отсутствие по болезни»;
удивлен: «Не ожидал такого от тебя»;
удивлен: «Это уже в который раз!»;
безразлично: «Меня это не трогает».

При анализе выполнения этих заданий следует предложить описать содержание тех ситуаций, которые бы оправдали все действия. Все ситуации можно проиграть с позиций учителя и ученика, сопоставив содержание, наполнение ситуаций, какие ответы вызывают данные реакции у партнера, т.е. работать над целесообразностью мимики для определенных ситуаций.

Упражнение 8. Выражение индивидуальной реакции

В отличие от предыдущего, это упражнение выполняется перед аудиторией. Ситуации упрощены, требуют творчества. Студенты по очереди принимают роль учителя. После выполнения упражнения всей группой выбирается наиболее целесообразный вариант и демонстрируется перед аудиторией. Примеры ситуаций предложены Н.Е. Щурковой.

Вы пишете на доске. Ученики должны писать вместе с вами в тетрадях одновременно. «Вдруг» раздается какой-то «шум», оборачиваетесь, выражая:

- удивление: «Что случилось?»;
- осуждение: «Кто еще не начал работать?»;
- требование: «Да перестаньте же, пора успокоиться»;
- выжидание: «Я жду, тишины»;
- гнев: «Тихо! Нельзя шуметь, когда все работают»;
- страдание: «Как можно шуметь, когда здесь у нас важное дело?!»

Контрольная работа. Вы за столом; видите, как ученик пытается воспользоваться шпаргалкой. Ваши взгляды встречаются. Ваш взгляд:

- с укоризной;
- с настойчивым запретом;
- с лукавым сочувствием;
- с безмерным удивлением;
- с ожиданием дальнейших действий;
- с гневом и т.д.

Ученик у доски. Выполнил задание. Ваша реакция:

- спокойная: «Все правильно»;
- радостная: «Молодец!»;

- веселое удовлетворение;
- приятное удивление такому прекрасному результату;
- удивление: «Ты уверен, что у тебя все правильно?»;
- огорчение и осуждение;
- жесткое осуждение;
- сочувствие, но ироническое осуждение;
- сарказм: «Прекрасно!»

Тест «Умеете ли вы излагать свои мысли»

Инструкция: На каждый из приведенных вопросов следует ответить «да» или «нет».

1. Заботитесь ли вы о том, чтобы быть понятым?
2. Подбираете ли вы слова, соответствующие возрасту, образованию, интеллекту и общей культуре собеседника?
3. Обдумываете ли вы форму изложения мысли, прежде чем высказаться?
4. Ваши распоряжения достаточно кратки?
5. Если собеседник не задает вам вопросов после того, как вы высказались, считаете ли вы, что он вас понял?
6. Достаточно ли ясно и точно вы высказываетесь?
7. Следите ли вы за логичностью ваших мыслей и высказываний?
8. Интересуетесь ли вы, что было непонятно в ваших высказываниях? Побуждаете ли задавать вопросы?
9. Задаете ли вы вопросы собеседникам, чтобы понять их мысли и настроение?
10. Отличаете ли вы факты от мнений?
11. Стараетесь ли вы опровергнуть мысли собеседника?
12. Стараетесь ли вы, чтобы собеседники всегда соглашались с вами?
13. Используете ли вы профессиональные термины, далеко не всем понятные?
14. Говорите ли вы вежливо и дружелюбно?
15. Следите ли вы за впечатлением, производимым вашими словами?
16. Делаете ли вы паузы для обдумывания?

Обработка результатов

По 1 баллу начислите за ответ «нет» на 5, 11, 12, 13 вопросы и по 1 баллу за ответ «да» на все остальные.

Сумма баллов означает:

- от 12 до 16 баллов - отличный результат;
- от 10 до 12 баллов - средний результат;
- меньше 9 баллов - плохой результат.

Тест «Коммуникабельны ли вы?»

Инструкция: На каждый из приведенных вопросов следует ответить: «да», «нет», «иногда».

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?
2. Откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже совсем невмоготу?

3. Вызывает ли у вас смутнение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на какую-либо тему на совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, сказать, который час и т.д.)?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 30 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, театральной кассе). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели встать в очередь и томиться в ожидании?
12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?
14. Услышав где-то «в кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или том служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Обработка результатов

Ответ «да» оценивается в 2 балла; «иногда» - в 1 балл; «нет» - в 0 баллов. Общее число баллов суммируется и по классификатору определяется, к какой категории людей вы относитесь.

От 30 до 32 баллов - вы явно некоммуникабельны. Близким людям с вами нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контактнее, контролируйте себя.

От 25 до 29 баллов - вы неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой, но не ограничивайтесь одним неудовольствием, в вашей власти преломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной

увлеченности вы приобретаете «вдруг» полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

От 19 до 24 баллов - вы в известной степени общительны, в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают, и все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно.

От 14 до 18 баллов - у вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими и отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми, в то же время вы не любите шумных компаний, а экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

От 9 до 13 баллов - вы весьма общительны, любопытны, разговорчивы и любите высказываться по разным вопросам. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам не достает - так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы сможете себя заставить не отступать.

От 4 до 8 баллов - вы, должно быть, очень общительны, всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях. Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее - ваша коммуникабельность чрезмерна. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Людям - и на работе, и дома, - трудно с вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям.

Конечно же, не следует абсолютизировать результаты теста. Однако если вы считаете необходимым проводить самоанализ хотя бы на основе вопросников подобного типа, то это уже само по себе говорит об искреннем желании понять и устранить затруднения, связанные с налаживанием контактов с окружающими.

Тест «Приятно ли с вами общаться?»

Инструкция: Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Вы больше любите слушать, чем говорить?
2. Вы всегда можете найти тему для разговора даже с незнакомым человеком?
3. Вы всегда внимательно слушаете собеседника?
4. Любите ли вы давать советы?

5. Если тема разговора вам неинтересна, станете ли вы показывать это собеседнику?
6. Раздражаетесь, когда вас не слушают?
7. У вас есть собственное мнение по любому вопросу?
8. Если тема разговора вам не знакома, станете ли ее развивать?
9. Вы любите быть в центре внимания?
10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточными знаниями?
11. Вы хороший оратор?

Обработка результатов

За каждый ответ «да» на вопросы 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, И начисляйте по 1 баллу и подсчитайте сумму баллов.

От 1 до 3 баллов - трудно сказать: то ли вы молчун, из которого не вытянешь ни слова, то ли очень общительны. Однако общаться с вами не всегда просто, а порой даже трудно. Следует над этим задуматься.

От 4 до 8 баллов - вы, может быть, и не слишком общительный человек, но почти всегда внимательный и приятный собеседник. Вы можете быть и весьма рассеянным, когда не в духе, но не требуете от окружающих в такие минуты особого внимания к вашей персоне.

От 9 баллов - вы, наверное, одни из самых приятных в общении людей. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Это прекрасно. Возникает только один вопрос: не приходится ли вам много играть, как на сцене?

Тест « Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения»

Инструкция: Ответьте на приведенные утверждения «да» или «нет».

1. Собеседники часто обращают мое внимание на то, что я говорю слишком громко или слишком тихо.
2. Во время разговора я порой не знаю, куда деть руки.
3. Я чувствую неловкость в первые минуты знакомства.
4. Почти всегда предстоящее общение с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.
5. Я часто бываю скован в движениях.
6. В течение 10-минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему-либо не прислониться или на что-либо не облокотиться.
7. Я обычно не обращаю внимания на мимику и движения партнера, сосредотачиваясь на его речи.
8. Я стараюсь ограничить круг своего делового общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.
9. При разговоре я часто верчу что-либо в руках.
10. Мне трудно скрыть внезапно возникшие эмоции.
11. Во время деловых бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию.

Обработка результатов

Чем меньше утвердительных ответов (ответов «да»), тем лучше человек владеет невербальными средствами общения.

Если даны 11 отрицательных ответов («нет»), это не означает, что можно пренебречь невербальными методами. Внимательно наблюдая за собой и собеседниками, можно обнаружить много интересных, информативных моментов, которые ранее ни о чем не говорили и которые теперь способны значительно облегчить вашу профессиональную деятельность.

Задание 1

Известно, что слово «здравствуйте» может быть произнесено с разной интонацией. Попробуйте выявить свой потенциал использования приветствия. Попросите кого-нибудь послушать и оценить подтекст, который вы вкладываете в приветствие.

Задание 2

Произнесите одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.

1. *Рад вас видеть!*
2. *Спасибо за работу.*
3. *Приходите завтра.*
4. *Я в восторге.*
5. *Спасибо, мне очень приятно ваше внимание.*
6. *Приятно было с вами поговорить.*
7. *Спасибо за комплимент.*
8. *Очень вам признателен.*
9. *Ценю вашу настойчивость.*
10. *Мне это очень нравится.*

Задание 3

Произнесите фразу с разными интонациями

1. *Умница! Молодец!* (с благодарностью, с восторгом, иронично, огорченно, гневно).
2. *Я этого никогда не забуду* (с признательностью, с обидой, с восхищением, с гневом).
3. *Спасибо, как это вы догадались!* (искренне, с восхищением, с осуждением).
4. *Ничем не могу вам помочь* (искренне, с сочувствием, давая понять бестактность просьбы).
5. *Вы поняли меня?* (доброжелательно, учтиво, сухо, официально, с угрозой).
6. *До встречи!* (тепло, нежно, холодно, сухо, решительно, резко, безразлично).
7. *Это я!* (радостно, торжественно, виновато, грозно, задумчиво, небрежно, таинственно).
8. *Я не могу здесь оставаться* (с сожалением, значительно, обиженно, неуверенно, решительно).
9. *Здравствуйте!* (сухо, официально, радостно, грозно, с упреком, доброжелательно, равнодушно, гневно, с восторгом).

Список литературы

1. Аристотель. О душе // Соч. Т.1. - М.: Мысль, 1976.
2. Биркенбил, В. Язык интонации, мимики, жестов/ В. Биркенбил. - СПб.: Питер, 1997.

3. Бороздина, Г.В. Психология делового общения/ Г.В. Бороздина. - М.: Деловая книга, 1998. - Глава 7. Имидж делового человека.
4. Гойхман, О.Я. Основы речевой коммуникации/ О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. - М.: Инфра-М, 1997. - С.189-198.
5. Горелов, И.Н. Основы психолингвистики/ И.Н. Горелов, К.Ф. Седов. - М.: Лабиринт, 1998. - С. 113-170.
6. Зверинцев, А. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга менеджера PR / А. Зверинцев. - СПб.: Изд-во Буковского, 1995 (1997) Глава 5. Пресс-секретарь.
7. Имиджелогия. Как нравиться людям / научн. редактор В.М.Шепель. - М.: Народное образование, 2002.
8. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей/ Д. Карнеги. - М., 1995.
9. Ключев, Е.В. Речевая коммуникация/ Е.В. Ключев.- М.: ПРИОР, 1998.
10. Конечкая, В.П. Социология коммуникации/ В.П. Конечкая. - М.: МУБУ, 1997.
11. Кузин, Ф.А. Культура делового общения. Приложения/ Ф.А. Кузин. - М.: Ось-89, 1998.
12. Ланге, Н.Н. Психический мир. избр. психологические труды/ Н.Н. Ланге. -М., 1996.
13. Почепцов, Г.Г. Теория и практика коммуникации / Г.Г. Почепцов. - М.: Центр, 1998.- Глава 4.
14. Пронников, В.А. Язык мимики и жестов/ В.А. Пронников. - М., 1998.
15. Сорин, Е. Язык одежды или как понять человека по его одежде/ Е. Сорин, Н. Сорин. - М.: Тандем, 1998.
16. Шепель, В.М. Управленческая этика/ В.М. Шепель. - М., 1989.
17. Шепель, В.М. Имиджелогия. Секреты личного обаяния/ В.М. Шепель.- М., 1994.

Занятие 7. Педагогические конфликты

План

1. Педагогический конфликт. Признаки конфликта.
2. Виды педагогических конфликтов.
3. Этапы развития конфликтной ситуации.
4. Причины педагогического конфликта.
5. Пути эффективного разрешения конфликтов.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое педагогический конфликт?
2. Как сформировать установку на взаимопонимание в нестандартных ситуациях?
3. Классификация педагогических конфликтов.
4. Факторы, провоцирующие возникновение конфликтной ситуации.

Темы рефератов

1. Искусство побеждать.
2. Этические нормы профессионального поведения педагога.

3. Типология конфликтных личностей педагогов.

4. Особенности взаимодействия педагога и учащихся в конфликтной ситуации.

Список литературы

1. Алберти, Е. Умейте постоять за себя/ Е. Алберти, Л. Эмонс.- М., 2002.

2. Баринов, В. А. «Организационный подход к управлению конфликтом в кризисной ситуации»/ В.А. Баринов, Н.В. Баринов. - М: ЮНИТИ,1999.

3. Вородкин, Ф.М. Внимание: конфликт!/. Ф.М. Вородкин, И.М. Коряк. - Новосибирск, 1989.

4. Практическая психология для менеджеров /отв. редактор, профессор М.К. Тутушкина. - М.: Информационно-издательский дом «ФИЛИНЪ»,1996.

Глоссарий

Биологическое общение— это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма. Оно связано с удовлетворением основных органических потребностей.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический.

Групповая коммуникация - межличностная коммуникация с количеством участников более двух.

Деловое общение обычно включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности. Его содержанием является то, чем заняты люди, а не те проблемы, которые затрагивают их внутренний мир.

Межгрупповая коммуникация - общение между группами людей, объединенных по какому-либо признаку, чаще всего в социально-политической сфере. Субъектами общения выступают не отдельные люди, а коллективы (партии, организации и т.п.).

Межличностная коммуникация - общение двух или более людей, участвующих в коммуникации персонально.

Императивное общение - это авторитарная, директивная форма воздействия на партнёра по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определённым действиям или решениям.

Интерактивная сторона общения (от слова "интеракция" - взаимодействие) заключается в обмене действиями, то есть организации межличностного взаимодействия, позволяющего общающимся реализовать для них некоторую общую деятельность.

Инструментальное общение- общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения.

Коммуникативная сторона общения (или коммуникация в узком смысле этого слова) состоит во взаимном обмене информацией между партнёрами по общению, передаче и приёме знаний, идей, мнений, чувств.

Косвенное общение характеризуется включением в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации.

Личностное общение, напротив, сосредоточено в основном вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека; поиск смысла жизни, определение своего отношения к значимому человеку, к тому, что происходит вокруг, разрешение какого-либо внутреннего конфликта.

Манипуляция - это распространённая форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнёра по общению с целью достижения своих скрытых намерений.

Невербальная коммуникация - воспринимаемый внешний вид и выразительные движения человека - жесты, мимика, позы, походка и т. д.

Непосредственное общение осуществляется с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т. п.

Обратная связь - это информация, содержащая реакцию реципиента на поведение коммуникатора. Цель обратной связи - помочь партнёру по общению в понимании того, как воспринимаются его поступки, какие чувства они вызывают у других людей.

Опосредствованное общение (то есть посредством чего-либо) общение может рассматриваться как неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения.

Перцептивная (социально-перцептивная) сторона общения есть процесс воспитания, познания и понимания людьми друг друга с последующим установлением на этой основе определённых межличностных отношений и означает, таким образом, процесс восприятия «социальных объектов». В реальном общении люди могут познавать друг друга с целью дальнейшего совместного действия, а может быть, напротив, люди, включенные в совместную деятельность, познают друг друга.

Проксемика - специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

Прямое общение - естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных (речевых) и невербальных средств (жесты, мимика, пантомимика), когда информация лично передается одним из его участников другому.

Социальное общение преследует цели расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида. Существует столько частных видов общения, сколько можно выделить подвидов биологических и социальных потребностей.

Средства общения - способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения от одного живого существа другому.

Целевое общение - это общение, которое само по себе служит средством удовлетворения специфической потребности, в данном случае – потребности в общении.

Цель общения - это то, ради чего у человека возникает данный вид активности.

Рылеева Анастасия Сергеевна

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ

Методические рекомендации к практическим занятиям
для студентов специальности
050501 «Профессиональное обучение»
(030500.15 «Автомобили и автомобильное хозяйство»)

Редактор Н.А. Леготина

Подписано к печати	Формат 60x84 1/16	Бумага тип. №1
Печать трафаретная	Усл. печ. л. 2,5	Уч.-изд. л. 2,5
Заказ	Тираж 50	Цена свободная

Редакционно-издательский центр КГУ.
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.
Курганский государственный университет.