

Министерство образования и науки Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Самарской области
«Борский государственный техникум»

«Согласовано»

Руководитель МК

_____ Н.Е. Кочкарева
«__» августа 2020 г.

Протокол № _____
от «__» августа 2020г.

Утверждаю

Зам. директора по УВР

_____ Е.М. Ковалева
«__» августа 2020г.

Методические рекомендации
по выполнению практических работ
по учебной дисциплине
ОГСЭ.02 Психология общения

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
44.02.01 Дошкольное образование
(гуманитарный профиль)

Автор-составитель:

Потапова Н.В.- преподаватель ГБПОУ СО «Борский государственный
техникум»

Организация- разработчик: ГБПОУ СО «Борский государственный
техникум»

Борское, 2020

Содержание.

	Стр.
1. Пояснительная записка	3-5
2. Инструкция по подготовке и проведению практических работ...	6-45
3. Критерии оценки результатов.....	46
4. Список используемой литературы.....	47

1. Пояснительная записка

Практические занятия разработаны в соответствии с рабочей программой по дисциплине ОГСЭ.02 Психология общения для среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена.

Практическая работа - это форма организации учебного процесса, предполагающая выполнение студентами заданий под руководством преподавателя. Дидактическая цель практических работ - формирование у студентов профессиональных умений, закрепление теоретического материала по дисциплине и выработка навыков его применения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

знать:

взаимосвязь общения и деятельности;

цели, функции, виды и уровни общения; роли и ролевые ожидания в общении;

виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении;

техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;

этические принципы общения; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;

Содержание дисциплины ориентировано на формирование профессиональных компетенций по специальности 44.02.01 Дошкольное образование:

ПК 1.2. Проводить режимные моменты в соответствии с возрастом.

ПК 1.3. Проводить мероприятия по физическому воспитанию в процессе выполнения двигательного режима.

ПК 2.1. Планировать различные виды деятельности и общения детей в течение дня.

ПК 2.2. Организовывать различные игры с детьми раннего и дошкольного возраста.

ПК 2.3. Организовывать посильный труд и самообслуживание.

ПК 2.4. Организовывать общение детей.

ПК 2.5. Организовывать продуктивную деятельность дошкольников (рисование, лепка, аппликация, конструирование).

ПК 2.6. Организовывать и проводить праздники и развлечения для детей раннего и дошкольного возраста.

ПК 2.7. Анализировать процесс и результаты организации различных видов деятельности и общения детей.

ПК 3.1. Определять цели и задачи, планировать занятия с детьми дошкольного возраста.

ПК 3.2. Проводить занятия с детьми дошкольного возраста.

ПК 3.3. Осуществлять педагогический контроль, оценивать процесс и результаты обучения дошкольников.

ПК 4.2. Проводить индивидуальные консультации по вопросам семейного воспитания, социального, психического и физического развития ребенка.

ПК 4.3. Проводить родительские собрания, привлекать родителей к организации и проведению мероприятий в группе и в образовательном учреждении.

ПК 4.4. Оценивать и анализировать результаты работы с родителями, корректировать процесс взаимодействия с ними.

ПК 4.5. Координировать деятельность сотрудников образовательного учреждения, работающих с группой.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование общих компетенций (ОК), включающих в себя способность:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
- ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами.
- ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность воспитанников, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за качество образовательного процесса.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания, смены технологий.
- ОК 10. Осуществлять профилактику травматизма, обеспечивать охрану жизни и здоровья детей.
- ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением регулирующих ее правовых норм.

**Методические рекомендации
по выполнению практических работ по
дисциплине: ОГСЭ.02 «Психология общения»**

**Название практической работы:
*Тренинг «Общение».***

Учебная цель: Исследование собственных навыков общения.

Формирование и отработка навыков общения в учебной группе.

Учебные задачи:

1. Повторение теоретического материала по теме.
2. Отработка навыков общения посредством игр

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы.

Общение – как многоплановый процесс обмена информацией. Понятие общения. Стороны общения: коммуникативная, перцептивная, интерактивная. Виды общения: вербальное и невербальное. Элементы неверbalного общения: жесты, позы, мимика, паралингвистика, проксемика, визуальный контакт. Функции общения.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Что такое общение?
2. Назовите основные функции общения.
3. Раскройте содержание каждой из сторон общения.

Задания для практического занятия

1. Повторить теоретический материал по теме. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
2. Оформление словаря основных понятий (общение, коммуникативная, интерактивная, перцептивная стороны общения, вербальное, невербальное общение). Словарь – отдельная тонкая тетрадь.
3. Провести исследование, самоанализ собственных коммуникативных способностей.

Задания к исследованию

Задание №1. Выполните психологические тесты.

- «Приятный ли вы собеседник»;
- «Потребность в общении»;
- «Определение уровня общительности».

Обработайте результаты тестов. Полученную информацию представьте в виде резюме (выводов). Страйтесь отвечать на вопросы тестов и опросников как можно правдиво это приблизит результаты опроса к реальности.

Тест «Приятный ли вы собеседник»

Инструкция

Ответьте «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 не интересна, 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 вы ее развивать?
9. Вы любите быть в центре внимания?
10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточными знаниями?
11. Вы оратор хороший?

Обработка результатов.

Если вы ответили положительно («да») на вопросы 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, можете зачислить себе по одному баллу за каждый из них.

От 1 до 3 баллов - трудно сказать: то ли вы молчун, из которого не вытянешь ни слова, то ли настолько общительны, что вас стараются избегать. Но факт остается фактом: общаться с вами не всегда приятно, а порой даже тяжело. Вам бы следовало 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 до 11 баллов - вы, наверное, один из самых приятных в общении людей. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Это прекрасно. Возникает только один вопрос: не приходится ли вам иногда играть, как на сцене?

Тест «Потребность в общении»

Автор: Орлов Ю. М.

Инструкция: Прочитайте ряд утверждений. Если вы с ними согласны, то рядом с номером положения напишите «да», если не согласны, напишите «нет».

Текст опросника (перечень утверждений)

1. Мне доставляет удовольствие участвовать вразличного рода торжествах.
2. Я могу подавить свои желания, если они противоречат желаниям моих товарищей.
3. Мне нравится выказывать кому-либо свое расположение.
4. Я больше сосредоточен на приобретении влияния, чем дружбы.
5. Я чувствую, что в отношении к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
6. Когда я узнаю об успехе своего товарища, у меня почему-то ухудшается настроение.
7. Чтобы быть удовлетворенным собой, я должен кому-то в чем-то помочь.
8. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь среди товарищей по работе.
9. Мои друзья мне основательно надоели.
10. Когда я делаю плохую работу, присутствие людей меня раздражает.
11. Прижатый к стене, я говорю лишь ту долю правды, которая, по моему мнению, не повредит моим друзьям и знакомым.
12. В трудной ситуации я больше думаю не столько о себе, сколько о близком человеке.
13. Неприятности у друзей вызывают у меня такое состояние, что я могу заболеть.
14. Мне приятно помогать другим, если даже это доставит мне значительные хлопоты.

15. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, даже если он не прав.
16. Мне больше нравятся приключенческие рассказы, чем рассказы о любви.
17. Сцены насилия в кино внушают мне отвращение.
18. В одиночестве я испытываю тревогу и напряженность больше, чем когда я нахожусь среди людей.
19. Я считаю, что основной радостью в жизни является общение.
20. Мне жалко брошенных собак и кошек.
21. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но более мне близких.
22. Я люблю бывать среди друзей.
23. Я долго переживаю ссоры с близкими.
24. У меня определенно больше близких людей, чем у многих других.
25. Во мне больше стремления к достижениям, чем к дружбе.
26. Я больше доверяю собственным интуиции и воображению в мнении о людях, чем суждению о них других людей.
27. Я придаю больше значения материальному благополучию и престижу, чем радости общения с приятными мне людьми.
28. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
29. По отношению ко мне люди часто неблагодарны.
30. Я люблю рассказы о бескорыстной дружбе и любви.
31. Ради друга я могу пожертвовать всем.
32. В детстве я входил в одну «тесную» компанию.
33. Если бы я был журналистом, мне нравилось бы писать о дружбе.

Обработка результатов

Ключ к опроснику. Ответ по каждому пункту оценивается в 1 балл. Баллы проставляются только при ответе «да» по следующим пунктам: 1, 2, 7, 8, 11 - 14, 17 - 24, 26, 28, 30 - 33; только при ответе «нет» по пунктам 3-6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29. Определяется сумма баллов, полученных при ответах «да» и «нет».

Выводы

Чем больше сумма, тем больше потребность в общении.

Тест «Определение уровня общительности»

Автор: Рощаовский В.Ф.

Инструкция

Прочтите каждый из 16 вопросов и напишите ответ «да», «нет» или «иногда».

Текст опросника.

1. *Вам предстоит обычная или деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?*
2. *Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?*
3. *Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступать с докладом, сообщением, информацией на каком-либо 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, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?*

7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Иск стесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 100 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженno 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. Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения или встанете в очередь и будете томиться в ожидании?
12. Боитесь 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 приемлеме. Это так?
14. Услышав где-либо 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 ином служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли вы, излагаете свою точку зрения в письменной форме, чем в устной?

Обработка и интерпретация результатов

За каждое «да» начисляется 2 балла, за ответ «иногда» - 1 балл, за ответ «нет» - 0 баллов. Вычисляется сумма набранных баллов по всем вопросам и по классификатору определяется, к какой категории людей вы относитесь.

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

14-18 баллов — у вас нормальная коммуникабельность. Вы охотно слушаете интересного собеседника, терпеливы в общении с другими. Без неприятных переживаний идете на встречу с незнакомыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, многословие вызывает у вас раздражение.

9-13 баллов — вы весьма общительны (порой даже без меры). Разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, раздражает окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить.

4-8 баллов — общительность бьет из вас ключом. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому поводу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке.

3 балла и менее — ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых вы совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в своем окружении.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Какой я собеседник? Какой у меня уровень общительности?
2. Какова потребность в общении?

Пример оформления словаря основных понятий:

Название понятия	Определение понятия
Общение	Многоплановый процесс обмена информацией.

Название практической работы:

Семинар «Роль неверbalных средств в общении»

Учебная цель: Определить роль невербальных средств общения.

Учебные задачи:

1. Рассмотреть «понятие невербальное общение». Дать основные характеристики.
2. Охарактеризовать средства невербального общения.

Задачи практической работы:

1. Изучение невербальных средств общения.
2. Работа с дополнительными источниками.
3. Дополнение словаря понятий (проксемика, просодика, экстралингвистика, кинесика, такесика)

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Невербальное общение – это «язык жестов», включающий такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

Кинесика – общая моторика различных частей тела, отображающая эмоциональные реакции человека. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в жестах и мимике, в пантомимике (моторика всего тела, включающие в себя позу, походку, осанку и др.), а также визуальном контакте. Поза – это положение тела. Человеческое тело способно принять около 1000 устойчивых различных положений. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих.

Жесты – это разнообразные движения руками и головой. Язык жестов – самый древний способ достижения взаимопонимания. В различные исторические эпохи и у разных народов были свои общепринятые способы жестикуляции. В настоящее время даже предпринимаются попытки создать словари жестов.

Мимика – движения мышц лица, и это главный показатель чувств. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10-15% информации.

Визуальный контакт является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего означает не только заинтересованность, но и помогает нам сосредоточить внимание на том, что нам говорят.

Просодика – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голоса, его тембр.

Экстралингвистика – это включение в речь пауз и различных психофизиологических явлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д. Такесика изучает прикосновения в ситуации общения. К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия,

похлопывания, поцелуя. Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами: статусом партнеров, их возрастом, полом, степенью знакомства.

Одним из первых пространственную структуру начал изучать американский антрополог Эдуард Т. Холл, который в начале 60-х годов ввел термин «проксемика» (proximity – «близость»). Сам Э. Холл называл проксемику «пространственной психологией». К проксемическим характеристикам относятся ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию:

1. Почему важно понимать язык телодвижений?
2. Почему язык телодвижений неоднозначен?
3. Как с помощью соответствующих жестов и позы можно попытаться снять напряженное состояние партнера?
4. Перечислите жесты, свидетельствующие об уверенном и неуверенном поведении.
5. Что означает организация пространственной среды?
6. Каковы физиологические симптомы лжи собеседника?
7. Чем отличается мимика и жестикуляция при неискренности?
8. Какие верbalные сигналы выдают ложь?

Задания для практического занятия:

1. Повторить лекционный материал. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
2. Дополнить словарь понятиями (проксемика, просодика, экстралингвистика, такесика, кинесика).
3. Сделать конспект в рабочей тетради на тему: «Особенности невербальных средств общения в разных странах». Привести примеры.
4. Сделать таблицу «Функции общения»

Образец таблицы:

Название функции общения	Краткая характеристика функции	Пример проявления функции
--------------------------	--------------------------------	---------------------------

5. Самопрезентация (учет верbalных и неверbalных средств общения). Самопрезентация в устной форме. По времени – 5 мин.

Примерные вопросы для составления самопрезентации:

1. ФИО.
2. Характеристика коммуникативных способностей (опираясь на результаты тестирования практического занятия №1).
3. Какой я собеседник?
4. Легко или трудно мне контактировать с людьми? Почему?
5. Насколько я эмоциональна?
6. Использую неверbalные средства общения ... (много, мало, какие). Почему?
7. Что мешает (помогает) мне общаться с другими людьми? и т.д.

Критерии оценки самопрезентации:

Элементы оценивания

1. Объем работы;

2. Структура работы;
3. Соответствие содержания теме;
4. Способность отвечать на поставленные вопросы.

Целостная схема оценивания самопрезентации

Оценка	Описание
5	Все требования, предъявляемые к заданию выполнены.
4	Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Имеются незначительные замечания по элементам оценивания №1, №2.
3	Большинство требований, предъявляемых к заданию выполнены не в полном объеме.
2	Требования, предъявляемые к заданию не выполнены: элементы №1-4 не раскрыты.
1	Самопрезентация не соответствует предложенной теме.
0	Не представлена работа.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы.

1. Полнота и качество выполнения работы на занятии и при выполнении задания к практическому занятию.
2. Активность при обсуждении темы занятия.
3. Результаты самопрезентации.

Название практической работы

Тренинг «Пойми меня»:

Учебная цель: Отработка навыка взаимодействия с разными людьми.

Учебные задачи:

1. Самоанализ навыков взаимодействия с разными людьми.
2. Отработка навыков межличностного общения посредством игр и упражнений.

Задачи практической работы:

1. Исследование собственных навыков взаимодействия в общении.
2. Формирование практических навыков межличностного общения.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Механизмы образования различных отношений, эмоциональное восприятие людьми друг друга характеризуются понятиями «идентификация», «эмпатия», «рефлексия» и «аттракция».

Для эффективного общения важно не только то, как мы воспринимаем других или как они воспринимают нас, но и самовосприятие, основным источником которого является восприятие себя через соотнесение, идентификацию (от лат. *identificare* — отождествление) себя с другими.

Человек воспринимает мир и других людей с помощью пяти сенсорных каналов органов чувств: зрения, слуха, вкуса, осязания и обоняния. Все они работают 24 часа в сутки. Однако основной объем информации (около 90 %) приходится на зрение, а около 10% — на слух. Рассматриваемый в плане конкретных ситуаций общения процесс соотнесения себя с другими дает возможность в случае установления идентичности в каких-то отношениях использовать другого в качестве некоторой модели самого себя, модели, удобной для наблюдения и анализа в силу ее внешней объективности. Эмпатия, как отмечалось ранее, это эмоциональное сопереживание другому человеку, основанное на умении правильно представить себе, что

происходит в душе другого человека, как он оценивает окружающий мир. Различают два вида эмпатии: сопереживание — переживание человеком тех же самых чувств, которые испытывает другой, и сочувствие — переживание человеком иных по сравнению с

объектом восприятия чувств. Спецификой эмпатии является то, что от тех, кто искренне сочувствует, она не предполагает обязательного активного вмешательства с целью оказания действенной практической помощи партнеру. Рефлексия — это осознание человеком того, как он воспринимается партнерами по общению. В рефлексии представлены как минимум шесть человек: индивид, каков он есть на самом деле; индивид, каким он сам видит себя; индивид, каким он видится другому человеку, а также эти же три позиции со стороны другого. Рефлексия — это удвоенный процесс зеркального отражения индивидами друг друга, взаимоотображение, содержанием которого является субъективное воспроизведение внутреннего мира партнера.

Аттракция (от лат. *attractio* — привлечение) — это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, умение нравиться другим, а также продукт этого процесса, т. е. некоторое качество отношения. Межличностная аттракция — это процесс предпочтения одних людей другими, притяжения между ними, умение вызывать взаимную симпатию. Эта эмоциональная оценка имеет весьма устойчивую природу и является одним из ключевых факторов человеческих отношений. Шкала эмоциональной оценки охватывает весь диапазон — от «люблю» до «ненавижу». На процесс межличностной аттракции наибольшее влияние оказывают внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы аттракции:

- потребность в аффилиации (от англ. *affiliate* — соединять, связывать). Это потребность создавать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, чувствовать себя ценной и значимой личностью, стремление людей к объединению;

фактор эмоционального состояния. Он выражается в том, что человек, переживающий положительные эмоции, смотрит на окружающих чаще и более доброжелательно, чем когда он находится в нейтральном, агрессивном или подавленном настроении;

я пространственная близость. Влияние этого фактора сказывается в том, что при прочих равных условиях, чем ближе пространственно находятся люди друг к другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность. Это может объясняться тем, что люди, более тесно общающиеся, имеют общую информацию, общие вопросы и проблемы, интерес во взаимопомощи. Внутренний фактор аттракции — физическая привлекательность. В основе аттракции лежит физическая привлекательность. Для развития этого чувства имеет значение социальная и личностная характеристика человека, особенности ситуации, фактор сходства и различия участников общения.

Каждый человек, обладая всеми сенсорными каналами, предпочитает с максимальной нагрузкой использовать, как правило, лишь один, наиболее предпочитаемый канал, который называется основным.

В зависимости от доминирования того или иного способа поступления и переработки информации основная репрезентативная система может быть представлена в трех категориях:

- визуальная (оптическая) — восприятие посредством зрительных образов, типичное выражение такого типа: «как видите»;

- аудиальная (акустическая) — восприятие посредством слуховых впечатлений, типичные слова: «как слышно» или «что-то подсказывает мне»;
- кинестетическая (двигательно-эмоциональная) — восприятие посредством ощущений, типичное выражение: «атмосфера невыносимая».

К системам представления информации, но меньше влияющим на общение, относятся также обонятельная («Я знаю, что, когда мы подойдем, будет пахнуть розами») и вкусовая — дегустационная («Мне показался успех очень сладким»).

Кроме основного канала существует также ведущая репрезентативная система. Она отражает деятельность мозга в данный момент, в общении это ситуация «здесь и сейчас».

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Какие механизмы восприятия в процессе межличностного общения вы знаете? Охарактеризуйте каждый.
2. Какие способы воздействия человека на человека (группу людей) вы знаете? Какое они оказывают влияние?
3. Какую роль играют знания о ведущем канале восприятия информации в межличностном общении?

Задания для практического занятия

1. Самоанализ по (Методике «Изучение способности к самоуправлению в общении», МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ (ШКАЛА КЭМПБЕЛЛА)» Тест аудиал, визуал, кинестетик (диагностика доминирующей перцептивной модальности С. Ефремцева / методика на восприятие) (ПРИЛОЖЕНИЕ 3)
2. Работа со словарем (эмпатия, рефлексия, идентификация, аттракция).
3. Конспект в тетради по теме: «Способы воздействия на собеседника» (заражение, внушение, подражание, убеждение)

Инструкция по выполнению практической работы

1. Провести самоанализ по предложенными методиками (Приложение 3).
2. Работа со словарем: дополнить новыми понятиями.
3. Конспект по теме.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Качество и объем выполненного задания.
2. Своевременность выполнения.

Приложение 3

Задание: Ответить на вопросы опросников и тестов. Написать вывод по полученным результатам. Постарайтесь отвечать на вопросы максимально правдиво, чтобы получить результат, приближенный к реальности.

МЕТОДИКА «ИЗУЧЕНИЕ СПОСОБНОСТИ К САМОУПРАВЛЕНИЮ В ОБЩЕНИИ»

Инструкция.

«Ниже приведены высказывания, касающиеся различных ситуаций в общении. Все высказывания различны, по смыслу не совпадают, поэтому внимательно вчитайтесь в каждое из них, прежде чем отвечать. Если высказывание «верно» или «скорее верно» по отношению к вам, поставьте букву «в» рядом с соответствующим номером высказывания. Важно, чтобы вы отвечали искренне и честно».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Я считаю, что имитировать поведение других людей трудно. .
2. В моем поведении чаще всего отражается все то, что я думаю и в чем я убежден на самом деле.
3. На вечеринках, в различных компаниях я не пытаюсь делать или говорить то, что приятно другим.
 1. Я могу защищать только те идеи, в которые сам верю.
 2. Я могу произносить речи экспромтом даже на те темы, по которым не имею почти никакой информации.
 3. Я полагаю, что умею проявлять себя так, чтобы произвести впечатление на людей или развлечь их.
 4. Если я не уверен, как следует вести себя в определенной ситуации, начинаю ориентироваться на поведение других людей.
 5. Возможно, из меня получился бы неплохой актер.
 6. Я редко нуждаюсь в советах друзей при выборе книг, музыки или фильмов.
 7. Другим порой кажется, что я переживаю более глубокие эмоции, чем это есть на самом деле.
 8. Я смеюсь над комедией больше, когда смотрю ее вместе с другими, чем когда смотрю ее один.
 9. В группе людей я редко являюсь центром внимания.
 10. В различных ситуациях с разными людьми я веду себя совершенно по-разному.
 11. Мне не очень легко добиться того, чтобы другие почувствовали ко мне симпатию.
 12. Даже если я не в духе, часто делаю вид, что приятно провожу время.
 13. Я не всегда такой на самом деле, каким кажусь.
 14. Я не стану специально высказывать мнение или изменять поведение, когда мне хочется кому-то понравиться или добиться расположения.
 15. Я считаюсь человеком, способным развлечь.
 16. Чтобы понравиться, наладить отношения с людьми, я стараюсь прежде всего делать именно то, что от меня ожидают.
 17. Я никогда не проявлял себя особо успешно, если играл с другими в игры, требующие смекалки или импровизированных действий.
 18. Я испытываю затруднения, когда пытаюсь менять свое поведение так, чтобы оно соответствовало взглядам различных людей и ситуациям.
 19. Во время вечеринок я предоставляю другим возможность шутить и рассказывать истории.
 20. В компаниях я чувствую себя несколько неловко и не проявляю себя остаточно хорошо.
 21. Если потребуется для правого дела, я могу любому, глядя прямо в глаза, сказать неправду и при этом сохранять бесстрастное выражение лица.
 22. Я могу сделать так, чтобы окружающие были со мной дружелюбны, даже если эти люди мне не нравятся.

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитываются все ответы, совпадающие со словами «верно» и «неверно». Все баллы суммируются.

Ключ

«ДА»	5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25
«НЕТ»	1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23

- Менее 8 баллов – стабильная модель общения, некоторая ригидность.
- 8 - 17 баллов — потребность быть в общении с самим собой, проявлять в зависимости от ситуации направленность на партнера, склонность к партнерству в общении.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ (ШКАЛА КЭМПБЕЛЛА)»

Инструкция. «Внимательно прочтайте (прослушайте) пары суждений опросника. Если вы считаете, что какое-либо суждение из пары верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в банке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу. Если у вас возникли какие-нибудь вопросы, задайте их, прежде чем начнете выполнять тест».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. А). Человек чаще всего может быть уверен в других людях.
Б). Доверять другому небезопасно, так как он может использовать это в своих целях.
2. А). Люди скорее будут помогать друг другу, чем оскорблять друг друга.
Б). В наше время вряд ли найдется такой человек, которому можно было бы полностью довериться.
3. А). Ситуация, когда человек работает для других, полна опасности.
Б). Друзья и сотрудники выступают лучшим гарантом безопасности.
4. А). Вера в других является основой выживания в наше время.
Б). Доверять другим равнозначно поиску неприятностей.
5. А). Если знакомый просит в займы, лучше найти способ отказать ему.
Б). Способность помочь другому составляет одну из лучших сторон нашей жизни.
6. А). «Договор дороже денег» - все еще лучшее правило в наше время.
Б). В наше время необходимо стремиться угрожать всем независимо от собственных принципов.
7. А). Невозможно перепрыгнуть через себя.
Б). Там, где есть воля, есть и результат.
8. А). В деловых отношениях не место дружбе.
Б). Основная функция деловых отношений состоит в возможности помочь другому.

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

Варианты ответов: A или B.

№	A	B
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

Обработка и интерпретация результатов

При совпадении ответа испытуемого с ключом он оценивается в 1 балл, при несовпадении – в 0 баллов. Выборы, отражающие доброжелательное отношение к другим людям, обозначены звездочкой(*). Баллы суммируются.

Ключ

№ утверждения	Варианты ответа
1	A*
2	A*
3	B*
4	A*
5	B*
6	A*
7	B*
8	B*

- *4 балла и меньше* – низкий показатель доброжелательного отношения к другим;
- *4 - 8 баллов* -- средний показатель доброжелательного отношения к другим;
- *8 баллов и выше* – высокий показатель доброжелательного отношения к другим.

Тест аудиал, визуал, кинестетик (диагностика доминирующей перцептивной модальности С. Ефремцева / методика на восприятие):

Инструкция к тесту.

Прочитайте предлагаемые утверждения. Поставьте знак "+", если Вы согласны с данным утверждением, и знак "-", если не согласны.

Тестовый материал (вопросы).

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.
3. Не признаю моду, которая неудобна.
4. Люблю ходить в сауну.
5. В автомашине цвет для меня имеет значение.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в помещение.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Внешнему виду придаю серьезное значение.
9. Мне нравится принимать массаж.
10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Люблю читать во время еды.
15. Люблю поговорить по телефону.
16. У меня есть склонность к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.

21. Легко могу отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
 22. Вечером люблю принять горячую ванну.
 23. Стараюсь записывать свои личные дела.
 24. Часто разговариваю с собой.
 25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
 26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
 27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.
 28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
 29. Слишком твердая или слишком мягкая постель для меня мука.
 30. Мне нелегко найти удобную обувь.
 31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
 32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо видел.
 33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
 34. Люблю слушать, когда говорят.
 35. Люблю заниматься подвижным спортом или выполнять какие-либо двигательные упражнения, иногда и потанцевать.
 36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
 37. У меня неплохая стереоаппаратура.
 38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
 39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры.
 40. Не выношу беспорядок.
 41. Не люблю синтетических тканей.
 42. Считаю, что атмосфера в помещении зависит от освещения.
 43. Часто хожу на концерты.
 44. Пожатие руки многое говорит мне о данной личности.
 45. Охотно посещаю галереи и выставки.
 46. Серьезная дискуссия – это интересно.
 47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
 48. В шуме не могу сосредоточиться.
- Ключ к тесту аудиал, визуал, кинестетик.*
- **Визуальный канал восприятия:** 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.
 - **Аудиальный канал восприятия:** 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.
 - **Кинестетический канал восприятия:** 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.
- Уровни перцептивной модальности (ведущего типа восприятия) :
- | | | | | |
|-----------------------|---|-------|---|----------|
| • 13 | и | более | – | высокий; |
| • 8-12 | | | – | средний; |
| • 7 и менее – низкий. | | | | |

Интерпретация результатов:

Подсчитайте, количество положительных ответов в каждом разделе ключа. Определите, в каком разделе больше ответов "да" ("+"). Это Ваш тип ведущей модальности. Это ваш главный тип восприятия.

Визуал. Часто употребляются слова и фразы, которые связаны со зрением, с образами и воображением. Например: "не видел этого", "это, конечно, проясняет все дело", "заметил прекрасную особенность". Рисунки, образные описания, фотографии значат для данного типа больше, чем слова. Принадлежащие к этому типу люди

моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок.

Кинестетик. Тут чаще в ходу другие слова и определения, например: “не могу этого понять”, “атмосфера в квартире невыносимая”, “ее слова глубоко меня тронули”, “подарок был для меня чем-то похожим на теплый дождь”. Чувства и впечатления людей этого типа касаются, главным образом, того, что относится к прикосновению, интуиции, догадке. В разговоре их интересуют внутренние переживания.

Аудиал. “Не понимаю что мне говоришь”, “это известие для меня...”, “не выношу таких громких мелодий” – вот характерные высказывания для людей этого типа; огромное значение для них имеет все, что акустично: звуки, слова, музыка, шумовые эффекты.

Вывод по результатам опросников

Название практической работы «Трансактный анализ Э. Берна»

Учебная цель: Изучить теорию Э. Берна Трансактный анализ

Учебные задачи:

1. Рассмотреть особенности взаимодействия людей с точки зрения теории Э Берна
2. Научиться использовать теоретические знания на практике.

Задачи практической работы:

1. Анализ источников по теме.
2. Рассмотреть особенности трансактного анализа как процесса взаимодействия людей
3. Решение и анализ ситуаций.
4. Исследование собственных особенностей (РВД)

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы Трансактный анализ общения

Трансактный анализ общения - Направление психологии, основанное Эриком Берном (США, 1955 г.). В основе трансактного анализа лежит философское предположение о том, что каждый человек будет "в порядке" тогда, когда он будет сам держать свою жизнь в собственных руках и сам будет за нее нести ответственность. Трансакция это действие (акция), направленное на другого человека. Это единица общения. Концепция Э.Берна была создана в ответ на необходимость оказания психологической помощи людям, имеющим проблемы в общении.

Э.Берн выделяет следующие три составляющие личности человека, которые обуславливают характер общения между людьми: родительское, взрослое, детское.

Родительское (Родитель - Р), которое подразделяется на заботливое родительское состояние Я, критическое родительское состояние Я. Родительское Я, состоящее из правил поведения, норм, позволяет индивиду успешно ориентироваться в стандартных ситуациях, "запускает" полезные, проверенные стереотипы поведения, освобождая сознание от загруженности простыми, обыденными задачами. Кроме того, Родительское Я обеспечивает с большой вероятностью успеха поведение в ситуациях дефицита времени на размышления, анализ, поочередное рассмотрение возможностей поведения.

Взрослое (Взрослый - В) состояние Я воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реальность. Взрослое Я, в отличии от Родительского, способствует адаптации не в стандартных, однозначных ситуациях, а уникальных, требующих размышлений, дающих свободу выбора и, вместе с этим, необходимость осознания последствий и ответственного принятия решений.

Детское (Дитя - Д, или Ребенок) состояние Я следует жизненному принципу чувств. На поведение в настоящем влияют чувства из детства. Детское Я также выполняет свои, особые функции, не свойственные двум другим составляющими личности. Оно "отвечает" за творчество, оригинальность, разрядку напряжения, получение приятных, иногда "острых", необходимых в определенной степени для нормальной жизнедеятельности впечатлений. Кроме того, Детское Я выступает на сцену, когда человек не чувствует достаточно сил для самостоятельного решения проблем: не способен преодолеть трудности или/и противостоять давлению другого человека. Это Я подразделяется на: естественное детское Я (спонтанные реакции типа радости, печали и т.д.) , приспособливающееся детское Я (приспособливающийся, прислуживающийся, боязливый, виноватый, колеблющийся и т.п.) , возражающее детское Я.

С позиции родителя "играются" роли отца, старшей сестры, педагога, начальника; с позиции взрослого - роли соседа, случайного попутчика, подчиненного, знающего себе цену, и т.д.; с позиции ребенка - роли молодого специалиста, артиста - любимца публики, зятя.

В личности каждого человека обнаруживаются все три составляющие, однако при условии плохого воспитания личность может деформироваться так, что одна составляющая начинает подавлять другие, что обуславливает нарушение общения и переживается человеком, как внутреннее напряжение.

Инстанции Я и типичные способы поведения и высказывания

Инстанция Я		Типичные способы поведения, высказывания
Родитель	Заботливый родитель	Утешает, исправляет, помогает "Это мы сделаем" "Не бойся" "Мы все тебе поможем"
	Критический родитель	Грозит, критикует, приказывает "Опять ты опоздал на работу?" "У каждого на столе должен быть график!"
Взрослый		Собирает и дает информацию, оценивает вероятность, принимает решения "Который час?" "У кого же может быть это письмо?" "Эту проблему мы решим в группе"
Ребенок	Спонтанный ребенок	Естественное, импульсивное, хитрое, эгоцентричное поведение "Это дурацкое письмо у меня уже третий раз на столе" "Вы это сделали просто замечательно!"
	Приспособливающийся ребенок	Беспомощное, боязливое, приспособливающееся к нормам, уступчивое поведение "Я бы с радостью, но у нас будут неприятности"

	Бунтующий ребенок	Протестующее, бросающее вызов поведение "Я это делать не буду!" "Вы этого сделает не сможете"
--	-------------------	--

Каждое из состояний Я выполняет определенные функции и вследствие этого является жизненно необходимым. Дисгармонии, нарушения общения связаны либо с подавлением одного из них, либо с проявлением в тех ситуациях, которые оно не должно контролировать. Психотерапия, по Э.Берну, должна осуществляться именно в этом направлении.: "оживлять" подавленное Я-состояние или обучать актуализации определенного Я-состояния в тех случаях, когда это необходимо для гармоничного общения.

Для оптимального функционирования личности, с точки зрения трансактного анализа, необходимо, чтобы в личности были гармонично представлены все три состояния Я.

Для того, чтобы оценить, как сочетаются эти три Я в поведении, можно воспользоваться следующим тестом (оценивая приведенные высказывания в баллах от 0 до 10).

¹	Высказывание	Личная оценка высказывания
1	Мне порой не хватает выдержки	3
2	Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять	8
3	Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей	3
4	Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-то событиях	2
5	Меня провести нелегко	5
6	Мне бы понравилось быть воспитателем	2
7	Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому	3
8	Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события	6
9	Каждый должен выполнять свой долг	8
10	Нередко я поступаю не как надо, а как хочется	4
11	Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия	9
12	Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить	8
13	Я, как и многие люди, бываю обидчив	6
14	Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе	6
15	Дети должны безусловно следовать указаниям родителей	8
16	Я – увлекающийся человек	4
17	Мой основной критерий оценки человека – объективность	7

18	Мои взгляды непоколебимы	6
19	Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать	0
20	Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны	9
21	Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств	1

Обработка результатов

Я-состояние	Суммируемые строки	Сумма баллов
Д "Дитя"	1, 4, 7, 10, 13, 16, 19	22
В "Взрослый"	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20	50
Р "Родитель"	3, 6, 9, 12, 15, 18, 21	48

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса. Если у вас получилась формула ВДР, то это значит, что вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

Хуже, если на первом месте стоит Р. Категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору — словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами.

Сочетание РДВ порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Но и тут нет особых поводов для уныния. Если вас не привлекают организаторская работа, шумные компании и вы предпочитаете побывать наедине с книгой, кульманом или этюдником, то все в порядке. Если же нет и вы захотите передвинуть свое Р на второе или даже на третье место, то это вполне осуществимо. Вам помогут и так называемые группы тренировки общения, организованные профессиональными психологами во многих городах.

Д во главе приоритетной формулы — вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. Эйнштейн, например, однажды шутливо объяснил причину своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумался лишь тогда, когда люди обычно уже перестают о них думать.

Но детская непосредственность хороша до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то, значит, пора взять свои эмоции под контроль.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. В чем заключается суть трансактного анализа Э. Берна?
2. Как проявляются все три начала в человеке?
3. Почему диалог с разных позиций (РВД) может привести к конфликту?
4. Что нужно делать, чтобы вас понимали и вы меньше попадали в конфликтные ситуации?

Задания для практического занятия:

1. Изучение источника по теме.
2. Выполнить самоисследование по теме.

Инструкция по выполнению практической

1. Прочитайте книгу Э. Берна Игры в которые играют люди.
2. Выполните задание опросника.
3. Сделайте на отдельном листе формат А4 выводы по опроснику.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической

1. Подумайте и определите для чего необходимо знание особенностей трансактного анализа.
2. Проанализируйте результаты, получившиеся у вас по опроснику РВД.
3. Какие выводы вы можете сделать?

Порядок выполнения отчета по практической работе

1. Ответить на вопросы опросника
2. Написать выводы на листе формата А 4.

Название практической работы Тренинг «Как понять других людей»

Учебная цель: формирование у учащихся коммуникативных навыков, умения сотрудничать и сплочение коллектива

Учебные задачи:

1. Формирование доброжелательного отношения студентов друг к другу;
2. Создание положительного эмоционального фона, атмосферы доверия;
3. Формирование адекватной оценки себя и других;
4. Активизация процесса познания себя и окружающих;
5. Отработка навыков общения и взаимодействия с людьми.

. Задачи практической работы

1. Научиться взаимодействовать с разными людьми. Находить индивидуальный подход, учитывая личностные особенности человека.
2. Исследование собственных особенностей, коммуникативных способностей и навыков.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Взаимодействие - это процесс непосредственного или опосредованного воздействия субъектов друг на друга, порождающих их взаимную обусловленность и связь.

Межличностные взаимодействия – это случайные или преднамеренные, вербальные или невербальные контакты и связи двух или более человек, вызывающие взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений и установок.

В любом акте взаимодействия людей присутствуют их *отношения друг к другу*.

Межличностные отношения – это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности.

В отличие от деловых отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и не закрепленными, межличностные связи иногда называют *экспрессивными*, подчеркивая их эмоциональную содержательность.

Межличностные отношения включают три элемента: *когнитивный, аффективный и поведенческий*.

1. Когнитивный компонент предлагает осознание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях.

2. Аффективный аспект находит свое выражение в различных эмоциональных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Эмоциональное содержание межличностных отношений изменяется в двух противоположных направлениях: от коньюктивных (позитивных, сближающих) через индифферентные (нейтральны) к дезьюктивным (негативным, разделяющим).

3. Поведенческий компонент межличностных отношений реализуется в конкретных действиях. В случае если один из партнеров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона общения будет затруднена.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию.

1. Что такое взаимодействие?
2. Что такое межличностные отношения?
3. Какие элементы включают в себя межличностные отношения?
4. Что такое коммуникативная компетентность?

Задания для практического занятия

1. Изучить дополнительные источники по теме.
2. Провести беседу с любым человеком и проанализировать, отвечая на следующие вопросы: (получилось установить контакт с человеком? По каким признакам вы это определили? Как это вам удалось (не удалось) сделать? Что интересного и необычного вы заметили во время беседы с человеком?)

Инструкция по выполнению практической работы

1. Изучить дополнительные источники по теме.
2. Выбрать собеседника. Провести с ним беседу (тема на выбор).
3. Проанализировать результаты беседы, отвечая на вопросы (получилось установить контакт с человеком? По каким признакам вы это определили? Как это вам удалось (не удалось) сделать? Что интересного и необычного вы заметили во время беседы с человеком?) Выводы.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Какие цели и задачи беседы ставили первоначально? Что получилось в итоге?
2. Поняли вы друг друга? Были ли затруднения в процессе беседы? Какие (если да)?
3. Было ли интересно общаться с человеком? А собеседнику с вами? Как вы это поняли?
4. Что получилось хорошо (плохо)?
5. Сделайте выводы.

Название практической работы

Семинар «Коммуникативная компетентность педагога»

Учебная цель: Развивать коммуникативную компетентность будущего педагога.

Учебные задачи:

1. Рассмотреть особенности понятия «Коммуникативная компетентность».
2. Изучить понятия: активное слушание, скрытые мотивы.
3. Работа с кроссвордами.

Задачи практической работы:

1. Рассмотреть понятие «коммуникативная компетентность». Охарактеризовать.

2. Закрепление знаний по предыдущим темам

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Коммуникативная компетенция учителя, определяется основными составляющими:

-**мотивационно-ценностной** (готовность педагога к профессиональному совершенствованию, потребность в профессиональном росте, стремление к саморазвитию и самореализации)

-**когнитивной** (что специалист знает по данному вопросу);

-**операциональной** (как специалист реализует свои знания на практике)

-**позиционно-ценностной** (как специалист относится к данной сфере своей деятельности).

Все составляющие коммуникативной компетентности взаимосвязаны. Высокий уровень коммуникативной компетентности педагога предполагает всестороннее развитие всех ее компонентов, виртуозное владение и применение коммуникационных техник

Взаимодействия учителя с учеником являются ведущей переменной процесса обучения и обуславливают как характер мотиваций учебной деятельности, так и эффективность формирования познавательных действий учащихся.

Сотрудничество учителя и ученика побуждает их к постоянному действию, творчеству, работе с научно-публицистической литературой, ставить конкретные цели, определять задачи, проводить эксперименты, включаться в исследовательскую деятельность. Ежегодно школьники участвуют в конференциях, где представляют результаты своей работы учёным - членам жюри.

Сотрудничество учителя и ученика направлено на последовательное и поэтапное развитие тех компонентов интеллектуальной и эмоционально-волевой сферы школьника, которые на данный момент развиты недостаточно, что тормозит общее развитие и мешает развитию ребёнка в полной мере. Но формирование одних компонентов автоматически ведет к формированию других. Поэтому индивидуальная стратегия раскрытия каждого ребенка всегда многоступенчата и постепенно претерпевает изменения, необходимость которых определяется путем последующего тестирования результатов работы ученика.

Коммуникация в профессиональной деятельности выполняет следующие основные функции:

- коммуникативную, включающую обмен информацией;
- интерактивную, предусматривающую организацию взаимодействия;
- перцептивную, отражающую процесс восприятия и формирования образа другого человека и установления взаимодействия.

Критерии развития коммуникативной компетенции должны соответствовать основным функциям и отражать следующие умения:

умение вести вербальный и невербальный обмен информацией, а также проводить диагностирование личных свойств и качеств собеседника;

умение вырабатывать стратегию, тактику и технику, взаимодействие с людьми, организовывать их совместную деятельность для достижения определенных социально значимых целей;

умение идентифицировать себя с собеседником, понимать, как он сам воспринимается партнером по общению и эмпатично относится к нему.

Коммуникативная компетентность это ядро профессионализма учителя, а сущность педагогической деятельности составляет взаимодействие с обучающимися.

Коммуникативная компетентность:

эмоциональная устойчивость (связана с адаптивностью);
экстраверсия;
способность конструировать прямую и обратную связь;
речевые умения;
умение слушать;
умение награждать;
деликатность, умение делать коммуникацию «гладкой».

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

- 1.Что такое коммуникативная компетентность?
- 2 . Нужно ли педагогу развивать коммуникативную компетентность? Почему?

Задания для практического занятия

1. Изучить дополнительные источники по теме.
2. Повторить материал по предыдущим темам (работа со словарем понятий и терминов). Подготовиться к терминологическому диктанту.
3. Составить кроссворд из 10 слов, используя понятия тем: «Коммуникативная компетентность педагога, взаимодействие и межличностные отношения».

Инструкция по выполнению практической работы

1. Изучить и проанализировать источники по теме.
2. Составить кроссворд из 10 основных понятий по теме.
3. Повторить понятия в словаре, подготовиться к терминологическому диктанту

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы.

1. Что получилось? (не получилось?) По какой причине?
2. Выводы

**Название практической работы
Семинар «Культура общения педагога»**

Учебная цель: Формирование культуры общения будущего педагога

Учебные задачи:

1. Рассмотреть понятие «культура общения». Обсуждение темы
2. Определить место и роль культуры общения в профессиональной деятельности педагога

Задачи практической работы:

1. Рассмотреть особенности культуры педагога во взаимоотношениях всех участников образовательного процесса.
2. Определить и обсудить основные аспекты культуры общения педагога.
3. Рассмотреть основные проблемы в общении педагога с родителями и определить варианты решения этих проблем (рефераты).
4. Отработка навыков: просьба о помощи и как сказать «нет».
5. Анализ этических установок в общении. Ценности общения
6. Корпоративная этика

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Педагогическое общение - это многоплановый процесс организации, установления и развития коммуникации, взаимопонимания и взаимодействия между педагогами и учащимся, порождаемый целями и содержанием их совместной деятельности. В целостном процессе педагогического общения можно выделить коммуникативный и предметный аспекты.

Коммуникативный аспект составляет обмен мыслями, взглядами, интересами, чувствами, настроениями в связи с предметным взаимодействием.

Предметное взаимодействие - на уроке, в процессе подготовки и проведения какого-либо мероприятия.

Общение - это форма с творчества, в процессе которого человек познает и преобразует окружающий его мир.

Общение создает условия для воспитания человека: педагоги справедливо уверяют, что искусство воспитания - это прежде всего - искусство общения.

В общении осуществляется стремление личности к реализации своей социальной роли, своих организаторских и партнерских качеств.

Стадии педагогического общения

1. Моделирование предстоящего общения в процессе подготовки к уроку или мероприятию (прогностический этап).

2. Организация непосредственного общения.

3. Управление общением в педагогическом процессе.

4. Анализ осуществленной технологии общения и моделирование новой для решения другой педагогической задачи.

Предварительное моделирование помогает педагогу представить вероятностную схему взаимодействия. Можно выделить следующие рекомендации по реализации первой стадии общения:

- представить конкретный класс, в котором предстоит проводить урок или мероприятие;

- попытаться восстановить в своей коммуникативной памяти опыт общения именно с данным коллективом, причем стремиться развивать положительные эмоции и блокировать отрицательные;

- вспомнить, какой стиль общения присущ вам именно в данном классе, возможен ли он на предстоящем уроке;

- попытаться представить как класс воспримет вас и материал урока;

- соотнести присущий вам стиль общения с классом с целями (обучающими, развивающими, воспитательными) на предстоящем уроке;

- работая над конспектом, планируя фрагменты урока, представьте себе общую психологическую атмосферу их реализации;

- вспомнить взаимоотношения с отдельными учащимися и постараться избегать стереотипных психологических установок по отношению к учащимся;

- попытаться почувствовать предстоящую атмосферу общения на уроке или мероприятии.

Вторая стадия предполагает организацию непосредственного общения, во время которого педагог берет на себя инициативу, позволяющую ему иметь некоторое преимущество в управлении общением. С этой целью осуществляются:

- осознание педагогом стиля собственного общения с учащимися;

- мысленное восстановление опыта общения с данным классом;

- уточнение стиля общения в новых коммуникативных условиях.

Суть третьей стадии в коммуникативном обеспечении применяемых методов

воздействия. Основным условием управления общением является инициативность педагога, которая позволяет решать ряд задач: обеспечить руководство процессом, создать эмоциональную атмосферу и др.

Для завоевания инициативы в общении необходимо соблюдение следующих условий (В.А.Кан-Калик):

- оперативность при организации начального контакта с классом (уход от трех «Д» - дистанции, дидактизма, демонстративности);
- отсутствие промежуточных зон между организационными и содержательными моментами в начале взаимодействия;
- преодоление стереотипных и ситуативных негативных установок по отношению к отдельным учащимся;
- организация контакта со всем классом;
- постановка задач и вопросов, которые уже в начальный момент взаимодействия способны мобилизовать коллектив;
- сокращение запрещающих педагогических требований;
- внимание к внешности;
- использование речевых и невербальных средств взаимодействия;
- умение «транслировать» в класс собственную расположность к детям, дружелюбность;
- нахождение ярких, притягательных целей деятельности и показ путей к их достижению;
- достижение общего и ситуативного взаимопонимания, формирующего у учащихся потребность во взаимодействии с учителем.

В процессе осуществления непосредственного общения нередко возникают некие «психологические барьеры», которые мешают общению и отрицательно сказываются на общем ходе урока или мероприятия, самочувствием педагога и учащихся.

Четвертая стадия чаще всего называется стадией обратной связи в общении и по своему содержанию и технологии реализации соответствует заключительному этапу решения коммуникативной задачи. Содержательная обратная связь дает информацию об уровне усвоения учебного материала учащимися. Главное назначение этой стадии - диагностически-коррекционное.

Стили педагогического общения - это индивидуально-типологические особенности взаимодействия педагога с учащимися. Общепринятой классификацией стилей педагогического общения является их деление на авторитарный, демократический, игнорирующий, попустительский и непоследовательный. Педагогический тakt и авторитет учителя.

Педагогический такт - это соблюдение педагогического принципа меры в общении с детьми в самых разнообразных сферах деятельности, умение выбрать правильный подход к учащимся, исходя из их личностных особенностей и отношений с ними.

Педагогический такт есть одновременно и чувство меры, и сознательная дозировка воздействия, и способность проконтролировать и, если это необходимо, уравновесить одно средство другим. Тактика поведения и действий учителя, обладающего педагогическим тактом, состоит в предвидении возможных последствий применения тех или иных методов и своевременной их корректировке, а также в том, чтобы, предвидя последствия, выбрать стиль и тон, время и место педагогического воздействия.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Что такое культура общения?

2. Какую роль играет культура общения в профессиональной деятельности педагога?
3. Охарактеризуйте понятие «педагогическое общение».
4. Какие основные составляющие понятия «педагогическое общение» вы знаете?
5. Какие методы для формирования культуры общения у будущего педагога вы знаете?

Задания для практического занятия

1. Изучить источники по теме.
2. Составить краткий конспект по вопросам: этические установки, ценности общения, корпоративная этика.
3. Подготовить реферат на тему: «Проблемы общения с родителями»

Инструкция по выполнению практической работы

1. Составление конспекта (см в приложении1)
2. Правила написания см в приложении

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Соответствие конспекта и реферата заявленным темам.
2. Соответствие требованиям написания работ.
3. Самоанализ (см приложение2)

Порядок выполнения отчета по практической работе

1. Изучить источники по теме.
2. Составить конспект по вопросам: этические установки, ценности общения, корпоративная этика
3. Написать реферат по теме: «Проблемы общения с родителями»

Название практической работы

Арт - терапия общения «Рисунок по кругу»

Учебная цель: Выполнение заданий, упражнений тренинга.

Учебные задачи:

1. Отработка навыков общения посредством творческих форм
2. Развитие креативности и навыков общения

Задачи практической работы:

1. Развивать навыки общения через выполнение творческих работ.
2. Взаимодействовать со сверстниками при решении творческих задач.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме

практической

работы

Арт-терапия – это специализированная форма психотерапии, основанная на искусстве, в первую очередь изобразительной и творческой деятельности. Основная цель арт-терапии состоит в гармонизации развития личности через развитие способности самовыражения и самопознания. Рисунок не только улучшает коммуникацию и экспрессию, но дает удовольствие и укрепляет чувство контроля и завершенности. Процесс создания графических композиций может также быть полезным в облегчении психического дискомфорта. Рисунок способствует обращению агрессивных и враждебных чувств в более приемлемые способы самовыражения.

Дети, плохо контролирующие свои эмоции, могут благодаря этому открыть для

себя альтернативные стратегии, которые не замечали ранее. Рисунок также хорош тем, что инициируется и контролируется самим человеком, что, в свою очередь, способствует адекватизации его самооценки. Законченная работа, как и сам процесс, дает детям чувство развития и достижения цели, являясь условием личного удовлетворения и убеждения в собственной важности. Проективный рисунок может использоваться как в индивидуальной форме, так и в групповой работе. Основная задача проективного рисунка состоит в выявлении и осознании трудновербализуемых проблем и переживаний, то есть тех переживаний, которые сам ребенок по тем или иным причинам не может озвучить. Направляя тематику рисунков, можно добиться переключения внимания ребенка с актуальных для него проблем.

Проективное рисование рассматривается некоторыми авторами как вспомогательный метод в групповой работе. Он позволяет диагностировать и интерпретировать затруднения в общении, эмоциональные проблемы и т.д. темы рисунков подбираются так, чтобы предоставить участникам возможность выразить графически или рисунком свои чувства и мысли. Метод позволяет работать с чувствами, которые субъект не осознает по тем или иным причинам. Учитывая тот факт, что данное занятие разработано для проведения его с воспитанниками подросткового возраста, стоит отметить актуальность разработки в том, чтобы на практике показать применение арт-терапевтических методов в работе с данной возрастной категорией.

Внутренний конфликт — столкновение противоположных ценностных ориентаций личности, ее потребностей, интересов, стремлений. Основными причинами внутреннего конфликта являются трудности при выборе решения, неадекватное представление о себе, непомерные претензии, противоположно направленные самоутверждения.

Внутренний конфликт представляет собой внутриличностное противоречие, воспринимаемое и эмоционально переживаемое человеком как значимая для него психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая внутреннюю работу сознания, направленную на его преодоление.

Выделяют определенные показатели внутреннего конфликта:

- снижение самооценки;
- психоэмоциональное напряжение.

Под разрешением (преодолением) внутриличностного конфликта понимается восстановление согласованности внутреннего мира личности, установление единства сознания, снижение остроты противоречий жизненных отношений, достижение нового жизненного качества.

Проблема внутреннего конфликта является актуальной в подростковом возрасте, когда ребенок переходит от «детства» к «взрослости». Несомненно, не каждый ребенок сталкивается непосредственно с проблемой именно внутреннего конфликта, однако, для тех и других занятия данной направленности могут выступать как проработка, так и профилактика внутреннего конфликта.

Основные упражнения по арт – терапии:

1. Рисование на мокрой бумаге. На предварительно смоченном листке бумаги при помощи акварели наносится рисунок. Желательно использование максимально возможной палитры цветов. Пациент наблюдает за тем, как цвета смешиваются друг с другом, ощущает свои чувства, возникающие в процессе наблюдения. Далее образованным на листе бумаги узорам дается название. В конце происходит анализ

рисунка	совместно	с	арт-терапевтом.
2. Контрастный рисунок.	В одной композиции клиент должен объединить контрастные формы, цвета и стили, создав яркий рисунок. Суть заключается в том, чтобы в процессе создания рисунка кардинально поменять стратегию работы на противоположную, задействовав при создании рисунка, задействовав в процессе все известные контрасты и пути создания контрастов.		
3. Упражнение “Отпечатки”.	Заключается в создании рисунка при помощи отпечатка любых предметов, которые пожелает клиент. Максимально задействуется фантазия клиента. Предметами могут служить отпечатки частей тела клиента, аксессуары, одежда и т.п. Место, откуда будут эти предметы принесены, значения не имеет.		
4. Создание композиции на бумаге.	Используя скотч, клей, ножницы и бумагу клиент создает объемную композицию. Можно вырезать из газет и журналов фигурки, составив из них историю. Также возможно использование для создания композиции оберточек от конфет, оберточной и туалетной бумаги, картонных коробок и т.п.		
5. Рисунок смешенными красками.	Вначале упражнения клиент смешивает несколько густых красок наиболее нравящихся ему оттенков. Главное – дать волю фантазии и смешать несколько красок, пусть даже изначально не подходящих друг другу оттенков. Впоследствии из получившихся оттенков клиент создает рисунок.		
6. Монотипии.	Клиент на стекле при помощи густых красок создает изображение, после чего отпечатывает его на лист бумаги. В конце производится обсуждение полученных результатов.		
7. Техника раздувания краски.	Клиент наносит водорастворимую краску с большим процентом содержания воды на лист бумаги и при помощи трубочки раздувает получившийся рисунок. Важно при выполнении упражнения использовать максимально возможную палитру цветов. В конце задания клиент делает попытку распознать и понять получившийся образ, производится анализ полученных результатов.		
8. Чернильные пятна.	Клиент берет в руки тонкий лист бумаги, капает на него несколько капель чернил и складывает пополам. Далее клиент разворачивает бумагу и наблюдает полученный образ.		

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Что такое арт- терапия?
2. Какие виды работ по арт – терапии вы знаете?
3. Какова основная цель арт – терапевтических упражнений?

Задания для практического занятия

1. Изучение дополнительных источников по теме.
2. Конспектирование и анализ полученной информации

Инструкция по выполнению практической работы

1. Изучить дополнительные источники по теме.
2. Сделать конспект по следующим вопросам:
3. Что такое арт –терапия?
4. Какие виды упражнений арт – терапевтического характера можно использовать педагогу в своей деятельности?
5. Какие основные цели и задачи преследует данный вид творческой деятельности?

**Название практической работы:
Семинар «Механизмы защиты».**

Учебная цель: Рассмотреть понятие манипуляции в общении и механизмы защиты от манипуляций.

Учебные задачи:

1. Изучить понятия «манипуляция и механизмы защиты от манипуляций»
2. Решение практических ситуаций.

Задачи практической работы:

1. Рассмотреть понятие «манипуляция», способы манипуляции и механизмы защиты от них.
2. Тренировка умений защиты от манипуляций в учебных условиях

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Манипуляции – скрытое управление поведением человека, совершающееся ради какой-либо выгоды того, кто управляет. Человека, который в своих интересах управляет поведением другого помимо его воли, называют **манипулятором**.

На сегодняшний день арсенал манипуляторных средств достаточно богат, однако в противовес им существует немало **способов защиты от манипуляций в общении**. Манипуляция может происходить, как на подсознательном, так и на сознательном уровне. К подсознательным можно отнести: **Отрицание** Механизм психологической защиты, посредством которого личность либо отрицает некоторые фрустрирующие, вызывающие тревогу обстоятельства, либо отрицается какая-либо внутренний импульс или сторона самое себя. **Вытеснение** - механизм защиты, посредством которого неприемлемый для личности импульсы: желания, мысли, чувства, вызывающие тревогу, становятся бессознательными. **Регрессия**- при этой форме защитной реакции личность, подвергающаяся действию фрустрирующих факторов, заменяет решение субъективно более сложных задач на относительно более простые и доступные в сложившихся ситуациях. **Компенсация** проявляется в попытках найти подходящую замену реального или воображаемого недостатка, дефекта нестерпимого чувства другим качеством, чаще всего с помощью фантазирования или присвоения себе свойств, достоинств, ценностей, поведенческих характеристик другой личности. **Проекция, замещение, интеллектуализация**. К сознательным стратегиям психологической защиты в общении относят: миролюбие, агрессию, избегание.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию:

1. Что такое «манипуляции в общении»?
2. Какие стратегии поведения типичны для манипуляторов?
3. Как противостоять манипуляциям в общении?

Задания для практического занятия:

1. Повторить теоретический материал по теме. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
2. Дополнить словарь понятий (манипуляция, отрицание, вытеснение, регрессия, компенсация, проекция, замещение, интеллектуализация)
3. Вспомните примеры манипуляций, с которыми, возможно, вам пришлось столкнуться раньше. Удалось ли вам избежать участия жертвы манипулирования? Если да, то как? Если нет, то, что вы предполагаете предпринять сейчас? (письменно)

4. В тетради описать коротко стратегии психологической защиты: миролюбие, агрессия, избегание.
5. Работа с таблицей (Приложение 2)

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Качество и объем работы.
2. Своевременность сдачи работ.
3. Осознанность материала.

Порядок выполнения отчета по практической работе

1. Работа со словарем.
2. Примеры манипуляций из собственной жизни. Анализ.
3. Охарактеризовать стратегии психологической защиты.
4. Работа с таблицей (приложение 2)

Приложение 2

Задание: Соедините стрелками способы манипуляции и соответствующие механизмы защиты.

Примеры манипуляций и способов защиты.

Способы манипуляции	Способы защиты
1. Навязывание роли. Угадав желания человека, манипулятор начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п. Например, «Верочка, мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...»	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
2. Вас делают другом. Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой: «Я вижу, вы мне так сочувствуете....вот спасибо...я думаю., вы не откажетесь...»	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
3. Доброжелатель. Чрезвычайно любезно и доброжелательно расспрашивает о личных дела, трудностях, затем обращается с просьбой, в которой после такого разговора трудно отказать	Подумайте: «А мое ли это дело?» Не поддавайтесь пафосу собеседника, давайте себе отчет в том, насколько вы сами считаете этот проект первоочередным
4. «Дружим против общего врага». Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая в определенным действиям	Отказ от роли К примеру: «К сожалению, люди любят преувеличивать...»
5. Вас делают соратником по общему делу. Например, посетитель доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие, посвящает вас в свой замечательный проект реорганизации работы фирмы. И тут же	«Заезженная пластинка» Каждый раз в ответ на просьбу следует повторять: «Рад бы вам пойти навстречу, но ничего не могу сделать»

просит именно его бумаги показать директору в первую очередь	
6. Туманные намеки. Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около	Не проявлять дружеского участия в разговоре с малознакомым человеком, не замечать намеков
7. Берет измором. Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите	Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом, и не считать себя обязанным делать то, о чем просит участливый человек

Название практической работы

Семинар: Конфликты в профессиональной деятельности педагога.

Учебная цель: Формирование умений конструктивного решения конфликтных ситуаций и безконфликтного поведения

Учебные задачи:

1. Рассмотреть особенности конфликтов в профессиональной деятельности педагога.
2. Определить конструктивные способы решения конфликтных ситуаций.

Задачи практической работы:

1. Работа с дополнительными источниками по теме «Конфликт»
2. Подбор конфликтных ситуаций из литературы или жизненных обстоятельств
3. Составление таблицы «Виды конфликтов»
4. Разработка рекомендаций по предупреждению конфликта
5. Исследование «Конструктивные способы решения конфликтов»

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы Учащийся-педагог

Противоречия между педагогом и учащимися всегда отрицательно сказываются не только на взаимоотношениях, но и на эмоционально-психическом состоянии каждой из конфликтующих сторон. Не случайно в последнее время специалисты все чаще отмечают такое негативное явление в педагогической среде, как “синдром психического выгорания”, который чаще всего является следствием затяжного профессионального стресса.

Конфликты в педагогической деятельности надолго нарушают систему взаимоотношений между педагогом и учащимися, вызывают у педагога глубокое стрессовое состояние и неудовлетворенность своей работой. Такое состояние усугубляется сознанием того, что успех в педагогической деятельности зависит от поведения учащихся, что может привести к появлению состояния зависимости педагога от “милости” его воспитанников.

По мнению психолога М.М. Рыбаковой между педагогом и учащимися чаще всего встречаются следующие **виды конфликтов**:

конфликты деятельности, возникающие по поводу успеваемости учащихся, выполнения ими учебных и внеучебных заданий;

конфликты поведения (поступков), возникающие в связи с нарушением учащимися правил поведения в учебном заведении, чаще всего на занятиях, и за пределами учебного учреждения;

конфликты отношений, возникающие в сфере эмоционально-личностных отношений учащихся и педагогов, в рамках их общения в процессе совместной педагогической деятельности.

Конфликты деятельности между педагогом и учащимися чаще всего проявляются в отказе учащегося выполнять учебное задание или связаны с плохим (недобросовестным) его выполнением. Это может происходить по различным причинам: *утомление, трудность в усвоении учебного материала, а иногда неудачное замечание педагога вместо конкретной помощи при затруднениях в работе*. Подобные конфликты чаще происходят с учащимися, испытывающими трудности в учебной деятельности, когда педагог ведет учебные занятия по своему предмету непродолжительное время, и отношения между ним и группой ограничиваются только учебной работой. В последнее время наблюдается увеличение числа таких конфликтов из-за того, что педагоги часто предъявляют завышенные требования к усвоению предмета, а оценки (отметки) используют как средство наказания тех, кто нарушает дисциплину или не выполняет предъявляемые требования. Эти ситуации часто становятся причиной ухода из учебных заведений разного уровня способных, самостоятельных и творчески мыслящих учащихся, а у остальных снижается интерес к познанию вообще.

Конфликты поступков в основном связаны с особенностями поведения отдельных учащихся как в учебных, так и во внеучебных ситуациях. *Педагогическая ситуация может привести к конфликту в том случае, если педагог ошибся при анализе поступка учащегося, не выяснил мотивы, сделал необоснованный вывод*. Один и тот же поступок может вызываться разными мотивами. Педагог часто корректирует поведение учащихся, оценивая их поступки при недостаточной информации об их подлинных причинах. Иногда он лишь догадывается о мотивах поступков, плохо знает отношения между своими воспитанниками, поэтому вполне возможны ошибки при оценке их поведения. Это вызывает вполне оправданное несогласие учащихся.

Конфликты отношений часто возникают в результате неумелого разрешения педагогом проблемных ситуаций и имеют, как правило, длительный характер. Эти конфликты приобретают личностный смысл, порождают длительную неприязнь учащегося к педагогу, надолго нарушают их взаимодействие.

Педагогические конфликты имеют свои **особенности**, которые отличают их от других конфликтов в сфере социального взаимодействия. Среди таких специфических характеристик можно выделить, *следующие*:

ответственность педагога за педагогически правильное разрешение проблемных ситуаций, так как любое учебное заведение - это прежде всего доступная возрасту учащихся модель общества, где они усваивают нормы отношений между людьми;

участники конфликта имеют разный социальный статус (педагог-учащийся), чем и определяется их поведение в конфликте;

разница в жизненном опыте участников порождает разную степень ответственности за ошибки при разрешении конфликтов; различное понимание событий и их причин (конфликт “глазами педагога” и “глазами учащегося” видится по-разному), поэтому педагогу не всегда легко понять глубину переживаний учащегося, а учащемуся — справиться со своими отрицательными эмоциями и подчинить их разуму;

присутствие других учащихся в ситуации столкновения педагога и отдельного учащегося делает их не просто свидетелями, а участниками конфликта, а конфликт приобретает воспитательный смысл и для них. Об этом всегда приходится помнить педагогу;

профессиональная позиция педагога в конфликте с учащимся обязывает его взять на себя **инициативу в его разрешении** и на первое место суметь поставить интересы учащегося как формирующейся и зависящей от него личности;

всякая ошибка педагога при разрешении конфликта порождает новые, в которые включаются другие учащиеся;

конфликт в педагогической деятельности легче предупредить, чем разрешить.

Основные **рекомендации** педагогам по управлению конфликтами с учащимися могут сводиться к следующим психологическим правилам:

контролируя свои эмоции, быть объективным, дать возможность учащимся обосновать свои претензии, “**выпустить пар**”;

не приписывать учащемуся свое понимание его позиции, перейти на “**я - высказывания**” (не “ты меня обманываешь”, а “я чувствую себя обманутым”);

не оскорблять учащегося (есть слова, которые, прозвучав из уст педагога, наносят такой ущерб отношениям с учащимися, что все последующие “компенсирующие” действия не могут их исправить);

стараться **не удалять учащихся** из учебного помещения за какие-либо проступки;

по возможности **не обращаться к административным** мерам разрешения конфликтных ситуаций и не привлекать в качестве своих помощников представителей административных структур;

не отвечать на агрессию агрессией (это принизит достоинство педагога в первую очередь), не затрагивать личности воспитанника, если дело касается только его конкретного действия или поступка. Давать не абстрактную, а конкретную оценку только его определенным действиям;

дать себе и учащемуся **право на ошибку**, не забывая о том, что “не ошибается только тот, кто ничего не делает”;

независимо от результатов разрешения противоречия постараться **не разрушить отношения с учащимся**;

не бояться конфликтов, брать на себя инициативу их конструктивного разрешения.

“Опереться можно только на того, кто сопротивляется” Стендаль.

Конфликт “Учащийся-учащийся”

Косвенно педагог всегда втянут в конфликтные отношения между учащимися и обязан участвовать в их разрешении.

Причины конфликтных ситуаций в классе:

Атмосфера соперничества; вражды, нетерпимости, недоверия, неумение общаться, неадекватность выражения эмоций, отсутствие навыков разрешения конфликтов, злоупотребление властью со стороны педагогов.

Сами конфликты в педагогическом процессе можно разделить на три вида.

Первый - конфликты, возникающие из-за недостатка ресурсов (чего-то не хватает на всех: учебных пособий, внимания педагога, дружбы сверстников). Такие ситуации уладить легче всего.

Второй - **конфликты, связанные с желаниями, стремлениями, потребностями** (включая стремление к власти, дружбе, самоутверждению, достижению), которые приходят в противоречие с желаниями других людей. С этими конфликтами справиться труднее, так как причины их скрыты.

Третий - **конфликты между личностными ценностями**. Это самый трудный случай. Когда ставятся под сомнение наши ценности, мы ощущаем это как угрозу смыслу своей жизни и становимся совершенно нетерпимыми (необязательно считать, что речь при этом идет о религиозных или политических взглядах). Конфликты между целями относятся к той же категории. У каждого человека есть какие-то цели; наши старания достигнуть цели отражают ее ценность для нас. Когда вступают в противоречие цели разных людей, достичь согласия нелегко.

Как распознать какой именно конфликт происходит? Например, учащиеся обсуждают какую-то захватывающую проблему и спорят, кому из них высказываться первому. Что это - борьба за власть или за ресурс, т. е. право первого голоса? Возможно, то и другое. Но разрешить конфликт можно только тогда, когда ясна его суть.

Американский педагог-исследователь В. Крайдлер предлагает такую "формулу конфликта". Два (или более) человека вступают во взаимодействие и ощущают несовместимые отличия друг от друга или угрозу своим ресурсам, возможностям, потребностям, ценностям. В ответ изменяется их поведение. В этом - суть любого конфликта.

При возникновении конфликта особое внимание следует обратить на обстоятельства, его усиливающие. Среди таковых можно выделить:

если в поведении участников преобладают отрицательные эмоции (гнев, фрустрация и др.);

если усиливается ощущение угрозы;

если в конфликт окажутся втянутыми другие люди;

если учащиеся до конфликта не были дружны;

если учащиеся не владеют навыками общения и решения конфликтов.

Наиболее распространены среди учащихся **конфликты лидерства**, в которых отражается борьба двух-трех лидеров и их группировок за первенство в своей учебной группе.

Не злоупотребляйте наказаниями!

Усилия педагога должны быть в первую очередь направлены на то, чтобы предотвратить конфликтные взаимоотношения учащихся. Заметную роль в этом может сыграть **дисциплина** - умение обеспечить каждому учащемуся необходимую для его полноценного развития свободу в рамках разумного подчинения порядку.

Большое влияние на конфликтное поведение учащихся оказывает **личность педагога**. Ее воздействие может проявляться в различных аспектах.

Во-первых, **стиль взаимодействия** педагога с другими учащимися служит примером для воспроизведения во взаимоотношениях со сверстниками. Исследования показывают, что стиль общения и педагогический тakt первого педагога (учителя) оказывают заметное влияние на формирование межличностных отношений учащихся. Личностный стиль и педагогическая тактика "*сотрудничество*" обусловливают наиболее бесконфликтные отношения учащихся друг с другом.

Во-вторых, **педагог обязан вмешиваться в конфликты учащихся, регулировать их**. Это, не означает их подавление.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Что такое конфликт? Какую роль играет конфликт в жизни человека? Почему?
2. Какие виды конфликтов встречаются в профессиональной деятельности педагога?
3. Какие наиболее конструктивные способы выхода из конфликтных ситуаций вы знаете?
4. Как можно избегать конфликтных ситуаций? Достойно выходить из конфликтов, если не удалось их избежать?

Задания для практического занятия

1. Работа с дополнительными источниками по теме «Конфликт»
2. Подбор конфликтных ситуаций из литературы или жизненных обстоятельств
3. Составление таблицы «Виды конфликтов»
4. Разработка рекомендаций по предупреждению конфликта
5. Исследование «Конструктивные способы решения конфликтов»

Инструкция по выполнению практической работы

1. Изучить дополнительные источники по теме: «Конфликт».
2. Подберите 3 конфликтные ситуации из литературы или жизненные ситуации. Коротко опишите и проанализируйте их (определить причину, инициатора, способ выхода). Записи на отдельном листе формат А 4.
3. Составьте таблицу «Виды конфликтов», используя лекционный материал. На отдельном листе формат А 4

Вид конфликта	Характеристика
4. Разработайте рекомендации по предупреждению конфликта (10 пунктов). Например: Сдерживайте проявление своих эмоций или будьте доброжелательны и т.д. На отдельном листе формат А 4	
5. Проведите мини исследование: Попробуйте (на своем личном опыте или на опыте других людей) понаблюдать какие из рассмотренных способов решения конфликтов являются наиболее эффективными и конструктивными и почему. Выводы напишите в тетради по практическим занятиям.	

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Анализ внеаудиторной самостоятельной работы (качество и объем выполненной работы).
2. Самоанализ (что получилось? Не получилось? Почему? Выводы)

Название практической работы «Общение без конфликта» – тренинг.

Учебная цель: Отработка навыка безконфликтного общения

Учебные задачи:

1. Формирование у студента навыков общения без конфликта.
2. Отработка способов конструктивного выхода из конфликтных ситуаций

Задачи практической работы:

1. Обсудить и использовать на практике конструктивные способы выхода из конфликтных ситуаций.

2. Отработать способы предупреждения и разрешения конфликтов общения.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Выделяют две основные стратегии поведения в конфликте:

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Что такое конфликт?
2. Какие основные причины конфликта вы знаете?
3. Какие способы выхода из конфликтных ситуаций вы знаете? Коротко охарактеризуйте.

Задания для практического занятия:

1. Работа с дополнительными источниками по теме.
2. Творческая работа «Портрет конфликтной личности».

Инструкция по выполнению практической работы

1. Выполнить творческую работу «Портрет конфликтной личности» (описать человека, который чаще других попадает в конфликтные ситуации). Можно изобразить и описать человека, которого как вам кажется, считают конфликтным). Обосновать и разъяснить по какой причине вы выбрали именно эти качества личности.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

1. Обсуждение результатов полученного портрета.
2. Выводы

Название практической работы

Тренинг: Деловая беседа. Приемы эффективной беседы.

Учебная цель: Научиться эффективным приемам беседы.

Учебные задачи:

1. Рассмотреть понятия «деловая беседа», ее особенности как одной из форм делового общения.
2. Развивать коммуникативные навыки.
3. Воспитывать культуру общения.

Задачи практической работы:

1. Изучить дополнительные источники по теме
2. Познакомиться с приемами ведения деловой беседы.
3. Научиться задавать корректные, точные вопросы.
4. Составить кроссворд по основным понятиям темы

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Самым распространенным методом формального и неформального взаимодействия является беседа. Она может быть как самостоятельной формой, так и включенной, например, в деловую встречу. Деловая беседа является многофункциональной формой общения, она проводится для: -обмена необходимой информацией, взаимного общения; -поддержания деловых контактов с партнерами во внешней среде; -введения в инновационные мероприятия и процессы;

-поиска, выдвижения и проектной разработки новых идей; -контроля и координирования уже начатых мероприятий, акций; -выявления уровня мотивации и демотивации работников; -диагностики возможностей работника при найме, оценке, продвижении; - анализа и разрешения конфликтных ситуаций и пр.

Беседы различаются как по форме, так и по содержанию. Существуют беседы равных по положению и статусу работников, например партнеров, коллег, и не равных, например руководитель — подчиненный. Цель конкретной беседы обычно связана с предметом (темой) разговора. Беседу целесообразно готовить заранее, предусмотрев не только ее предмет, регламент проведения, важные документы и материалы, но и круг вопросов, которые необходимо обсудить, основные намерения и ожидания.

Деловая беседа, как правило, состоит из пяти фаз:

1)начало	беседы;
2)передача	информации;
3)аргументирование;	
4)опровержение	доводов
5)принятие решений.	собеседника;

Начало беседы. Для незнакомых собеседников самой трудной частью беседы является установление контакта. Специалисты считают, что этот процесс можно сравнить с настройкой инструментов перед концертом. Действительно, инициатору беседы нужно выработать правильное и корректное отношение к собеседнику, так как начало беседы — это «мост» между партнерами.

Задачи первой фазы беседы: установление контакта с собеседником; создание приятной атмосферы; привлечение внимания к предмету собеседования; пробуждение интереса к беседе; перехват инициативы (в случае необходимости).

Эффективные приемы начала беседы:
снятие напряженности (комplименты, шутка, приятный тон голоса, теплые слова); *«зацепки»* (небольшое событие, сравнение, личные впечатления, нестандартный вопрос); стимулирование игры воображения (множество вопросов в начале беседы по целому ряду проблем); *прямой подход* (начать разговор по теме, без вступления).

Поскольку начало деловой беседы в решающей степени определяет результативность общения, приведем несколько конкретных рекомендаций, описанных в литературе, для установления эффективного личного контакта с собеседником:

проявляйте внимание и искренний интерес к собеседнику и к тому, что он говорит; старайтесь использовать ясные, энергичные, сжатые вступительные фразы и составляйте короткие предложения, не допуская затяжных фраз, которые делятся без паузы;

обращайтесь к собеседнику по имени и отчеству или «Уважаемый коллега». Если требуют и позволяют обстоятельства, то можно обращаться по фамилии или, наоборот, перейти на обращение по имени; обеспечьте соответствующий внешний вид (одежда, манера держаться, прямой контакт глаз) *в соответствии с условиями беседы; придерживайтесь оптимальной дистанции. Во время беседы лучшая позиция за столом — угловая, а дистанция до 1,2 м. Большое расстояние создает психологический барьер для общения и взаимодействия, маленькое — ухудшает восприятие по гигиеническим причинам*

(примерно у 30-50 % людей изо рта исходит неприятный, а иногда и зловонный запах, около 9-10 % людей источают интенсивный запах пота); *продемонстрируйте уважение* к собеседнику, внимание к его интересам и мнению, пусть он почувствует свою значимость, как человеческую, так и профессиональную; *оцените положительно* все хорошее в интерьере и техническом оснащении кабинета вашего собеседника, а также в его деловой репутации, корпоративной культуре организации, которой он управляет; *не перегибайте палку* в дипломатических тонкостях и не допускайте фальшивых нот. Как только вы почувствовали, что контакт установлен, переходите к сути вопроса или проблемы.

Передача информации. Это важная составляющая часть деловой беседы. Она логически продолжает начало беседы и одновременно является «трамплином» для перехода к фазе аргументации. Цель этой части беседы заключается в решении следующих задач: сбор специальной информации по проблемам, запросам и пожеланиям собеседника и его организации; анализ и проверка позиции собеседника, его целей, мотивов и намерений; передача запланированной информации; формирование основ для аргументации; по возможности предварительное определение конечных результатов беседы.

Основная часть беседы предполагает диалог, в котором излагаются предпосылки к данному разговору. Участники обсуждения могут переходить от одного вопроса к другому и возвращаться к первоначальной теме.

Принятие решений. В завершении деловой беседы принимается совместное решение и вырабатывается развернутое резюме, понятное для ее участников, с четко выделенными основными итогами. Главное — обеспечить благоприятную атмосферу и позаботиться о стимулировании собеседника к исполнению намеченного решения и действий.

На завершающей стадии желательно решить следующие задачи:

- достижение поставленных главных или каких-то альтернативных целей, если главных достичь не удалось;
- закрепление в сознании собеседника результатов и общих решений, достигнутых в беседе;
- создание у собеседника настроя на практическое выполнение (внедрение) достигнутых в беседе решений;
- резервирование, в случае необходимости, возможности дальнейшего развития деловых контактов с собеседником на перспективу.

Специалисты по коммуникации рекомендуют в ходе беседы придерживаться следующих «неписанных» правил, относящихся скорее к деловому этикету, среди них, например, такие:
-если другой человек не услышал заданного вопроса, то вопрос следует повторить;
-если говорят именно для вас, то следует смотреть на говорящего;
-если беседуют более чем два человека, то необходимо позаботиться, чтобы каждый имел возможность говорить одинаковое время;
-если участник беседы значительно старше по возрасту, то в общении с ним следует воздерживаться от употребления бранных выражений и непристойностей;
-если нужно сказать что-то конфиденциально, то говорите тише.

Официальное завершение обсуждения часто включает в себя выражение удовлетворенности итогами беседы.

Деловая беседа на ее основном этапе – это обмен информацией. Для того чтобы получить дополнительные сведения, выяснить позицию собеседника, участники общения задают друг другу вопросы.

Виды вопросов:

- *открытые и закрытые;*
- *риторические; радикальные;*
- *вопросы, подавляющие сопротивление.*

Открытые вопросы – это вопросы, которые предполагают множество вариантов ответа. Классическим вопросом такого типа является вопрос: «Что Вы думаете по этому поводу?». При такой постановке вопроса *есть опасность потерять инициативу* в ведении беседы. Но в вопросах такого типа есть и плюсы. Противоположная сторона получает возможность высказаться открыто и без ограничений. В данном случае можно более полно представить себе точку зрения собеседника, более точно спрогнозировать свое последующее поведение.

Закрытые вопросы – это вопросы, на которые можно ответить только «да» и «нет». Например: «Вы согласны с этим решением?». Вопросы, поставленные таким образом, *дают возможность сохранить инициативу, они связывают собеседника*, однако именно это может не понравиться, и свое недовольство собеседник может перенести на итоговое решение. Поэтому вопросами такого типа следует пользоваться нечасто, обоснованно, например, тогда, когда необходимо получить информацию об отношении к вашему предложению. В частности, можно спросить: «Вы согласны действовать так, как мы предлагаем?».

Риторические вопросы – это вопросы, на которые не ждут ответа. Их используют, чтобы *воздействовать на эмоции, чувства собеседника, склонить его к желаемому для вас решению*.

Радикальные вопросы – это вопросы, которые могут кардинальным образом повлиять на ход беседы и принятие решения обеими сторонами. Например: «Какие вопросы по нашему предложению Вы принимаете?». Прямо поставленный вопрос требует прямого ответа, и при такой постановке вопроса *есть риск получить неблагоприятный ответ*. Использовать радикальные вопросы следует лишь тогда, когда исчерпаны все другие возможности выяснить точку зрения собеседника, или тогда, когда вы приняли решение такой формой вопроса несколько испугать собеседника, показывая, что вы устали от его нерешительности и хотите закончить беседу и прийти, наконец, к какому-то определенному решению.

Вопросы, подавляющие сопротивление. Суть этой формы вопроса состоит в том, что, желая убедить собеседника в чем-либо, свое утверждение вы «упаковываете» в форму вопроса, например: «Вы ведь не очень досконально знакомы с нашей ситуацией, не так ли?».

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию

1. Что такое деловая беседа?
2. Охарактеризуйте этапы деловой беседы.
3. Какие бывают группы вопросов? С какой целью задают вопросы?
4. Какие приемы эффективной беседы вы знаете?
5. Как знания по психологии делового общения могут вам помочь в профессиональной деятельности?

Задания для практического занятия:

1. Изучить дополнительные источники по теме. Конспект по следующим вопросам: как начать деловую беседу. Приведите примеры (по 3) на каждую

группу вопросов (открытые, закрытие, радикальные, риторические, подавляющие сопротивление)

- Составить кроссворд по теме из 10 понятия.

Инструкция по выполнению практической работы

- Изучите дополнительные источники по теме.
- Сделайте конспект (в тетради по практическим занятиям) по вопросу: как начать деловую беседу.
- На отдельном листе (формат А 4) подберите примеры вопросов (по 3) разных групп и оформите в виде таблицы:

Группы вопросов	Примеры вопросов
Открытые	1. 2. 3.
Закрытые	
Риторические	
Радикальные	
Вопросы, подавляющие сопротивление.	

- Составьте кроссворд из 10 основных понятий по данной теме.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

- Наличие конспекта, кроссворда, таблицы.
- Качество выполнения заданий

Приложение 1

Методические рекомендации по написанию конспекта

Конспект – это наиболее совершенная форма записей. Это слово произошло от лат (conspectus), что означает обзор, изложение.

Конспектирование

способствует глубокому пониманию и прочному усвоению изучаемого материала; помогает выработке умений и навыков правильного, грамотного изложения в письменной форме теоретических и практических вопросов; формирует умения ясно излагать чужие мысли своими словами.

Конспект может быть текстуальным и тематическим.

В текстуальном конспекте сохраняется логика и структура изучаемого текста. Запись делается в соответствие с расположением материала в тексте или книге.

В тематическом конспекте это делается иначе: за его основу берется не план произведения, а содержание темы, проблемы.

Текстуальный конспект. Этапы работы.

- Конспектирование делается только после того, как прочитано или усвоено, продумано произведение.
- Необходимо мысленно или письменно составить план произведения. По этому плану и будет строиться текстуальный конспект далее.
- Составление самого конспекта. Можно сказать, что конспект – это расширенные тезисы, дополненные рассуждениями и доказательствами, содержащимися в произведении, а также собственными мыслями и положениями составителя конспекта. Конспект также включает и выписки. В

него могут включаться отдельные дословно цитируемые места произведения или материала, а также примеры, цифры, факты, схемы, взятые из конспектируемого произведения. Конспект требует большего наполнения знаниями, чем только фиксация некоторых сведений. Поэтому для полноценного и успешного конспектирования требуется дальнейшая работа над материалом и определения, связи того или иного произведения с другими в данной тематике или проблематике.

- Оформление конспекта. Приступая к конспектированию, следует подумать и о его оформлении. Для этого требуется указать:

имя автора,

полное название работы,

место и год издания,

для статьи указывается, где и когда она была напечатана,

страницы изучаемого произведения, чтобы можно было, руководствуясь записями, быстро отыскать в тексте нужное место.

- Писать конспект рекомендуется четко и разборчиво. Небрежная запись со временем становится малопонятной даже для ее автора. Существует общее правило: конспект, составленный для себя, должен быть написан так, чтобы его легко прочитал кто-нибудь другой.

При конспектировании допускается сокращение слов, но здесь следует допускать известную осторожность и меру. Использование общеупотребительных сокращений не вызывает сомнений и опасений.

В конспекте можно выделять места текста в зависимости от их значимости. Для этого применяются различного размера буквы, подчеркивания, замечания на полях.

В конспекте могут быть диаграммы, таблицы, схемы, которые придают ему наглядность, способствуют лучшему усвоению изучаемого материала.

Рекомендуется оставлять в тетрадях поля для последующей работы над конспектом, для дополнительных записей, замечаний, пунктов плана. Тетрадный конспект вести намного легче, чем конспектировать на листках.

Приложение 2

Примерная схема самоанализа самостоятельной работы

1. Какова цель задания? Достигнута ли поставленная цель?
2. Какой результат работы? Что получилось?
3. Что не получилось? По какой причине?
4. Какие достоинства и недостатки?
5. Выводы.

3. Рекомендации к оцениванию практических работ.

При проверке преподаватель должен объективно оценивать ответы студентов. Ответ должен быть полным, исчерпывающим на конкретно поставленный вопрос.

С целью выявления объективных знаний за неряшливо выполненную работу отметку не снижать.

Критерии оценки:

- оценка "5" (отлично) - обучающийся уверенно и точно владеет приемами работы практического задания, соблюдает требования к качеству производимой работы, умело пользуется оборудованием;
- оценка "4" (хорошо) - владеет приемами работы практического задания, но возможны отдельные несущественные ошибки, исправляемые самим обучающимся;
- оценка "3" (удовлетворительно) - ставится при недостаточном владении приемами работы практического задания, наличии ошибок, исправляемых с помощью преподавателя;
- оценка "2" (неудовлетворительно) – обучающийся не умеет выполнять приемы работы практического задания, допускает серьезные ошибки.

4. Список рекомендуемой литературы для подготовки к практическим занятиям.

Основные источники:

1. Урунтаева Г.А. Психология дошкольного возраста: учебник для студ.учреждений высш.образования/ Г.А. Урунтаева. – 4-е изд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2017. – 272с. –(Сер.Бакалавриат)
2. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для студ.учреждений сред. проф. образования/ А.П. Панфилова. - 6-еизд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 368с.

Дополнительные источники:

1. Белкин В.Н. Психология раннего и дошкольного детства, 2020г.- коллекция «Психология. Педагогика-Издательство «Академический проект» ЭБС ЛАНЬ.
2. Якуничев О.Н., Прокофьев А.П. Психология общения, 2020г.-коллекция «Психология. Педагогика-Издательство «Лань» (СПО) ЭБС ЛАНЬ

Интернет-источники:

1. <https://infourok.ru/lekciyi-po-psihologii-obscheniya-1652418.html>
2. <https://infourok.ru/lekciyi-po-ud-psihologiya-obscheniya-2812882.html>
3. <https://infourok.ru/konspekti-lekciy-po-psihologii-obscheniya-3323037.html>