

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Оренбургский государственный университет»

С.Д.Якушева



Основы педагогического мастерства

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Оренбург 2004

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра общей педагогики

С.Д. Якушева

Основы педагогического мастерства

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Для преподавателей и студентов вузов и колледжей

Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом
Государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Оренбургский государственный университет»
для студентов всех форм обучения

Оренбург 2004

ББК 74.00 я 7
Я 49
УДК 37(07)

Рецензенты: доктор педагогических наук, профессор
Комаров В.П.
доктор педагогических наук, профессор
Кузнецов В.В.

Якушева С.Д.
Учебное пособие дисциплины

**Я 49 «Основы педагогического мастерства» для преподавателей и студентов вузов и колледжей. – Учебное пособие. - Оренбург: РИК ГОУ ОГУ, 2004. – 230 с.
ISBN 5-7410-0009-X**

Учебное пособие к.п.н. Якушевой С.Д. предназначено для преподавателей и студентов (обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям) вузов и колледжей при организации учебного процесса по дисциплине «Основы педагогического мастерства».

Переход на новое содержание педагогического образования, введение в учебный процесс инновационных программ, отражающих современные требования подготовки специалистов новой формации, дает возможность по-иному взглянуть на воспитание профессионала.

Автор опирается на современные достижения психолого-педагогической науки. Особое внимание в учебном пособии уделено практическим занятиям. Дан обширный материал упражнений и психолого-педагогических тестов. Значительное место уделено элементам тренинга, решению конфликтных ситуаций, культуре общения. Представлен словарь педагогических терминов и понятий.

Я- $\frac{2301000000}{6Л9 \square 04}$

ББК 74.00 я 7

ISBN 5-7410-0009-X

© Якушева С.Д., 2004
© РИК ГОУ ОГУ, 2004

Введение

Предметом изучения дисциплины «Основы педагогического мастерства» является овладение профессиональными знаниями. В «Государственном образовательном стандарте» отмечается, что педагогическое мастерство играет первостепенное значение в становлении будущего профессионала, мастера своего дела. Отшлифовывая мастерство педагогического взаимодействия с коллективом педагогов и коллективом студентов, специалист овладевает коммуникативными и управленческими умениями и навыками.

Изучение данной дисциплины предусматривает широкую интеграцию и осмысление связей основ педагогического мастерства с философией, эстетикой и этикой, психологией и педагогикой, историей и другими науками.

Целью преподавания дисциплины является воспитание гармоничного человека, формирование его педагогической культуры; творческие отношения к действительности; развитие способностей к самостоятельному восприятию; знание сущности педагогического мастерства и осмысление его значения для воспитания и обучения всесторонне развитой и конкурентоспособной личности будущего профессионала.

Задачи изучения дисциплины: повышение уровня педагогической культуры студентов; знание структурных элементов педагогического мастерства и их содержание; накопление знаний по технологии организации педагогического взаимодействия; овладение способами стимулирования активной познавательной и развивающейся деятельности обучающихся в процессе учебного знания, внеучебной деятельности; совершенствование профессионального мастерства педагога; организация учебно-воспитательной деятельности студентов; формирование личностной педагогической культуры.

Изучение курса «Основы педагогического мастерства» предназначено для более полного и глубокого осмысления и анализа предметов психолого-педагогического блока, являющихся неотъемлемой частью учебных дисциплин педагогики профессионального образования.

Дисциплина «Основы педагогического мастерства» - сложная отрасль педагогического знания, исследующая чрезвычайно многогранные явления и процессы, охватывающие своим вниманием большой объем совершенно специфических понятий и терминов, связанные в силу своего предмета со многими областями психолого-педагогических и социально-философских дисциплин. Вот почему материал данной дисциплины не поддается быстрому освоению, а содержание трудно запоминается с первого раза.

Для изучения данной дисциплины необходима определенная система, облегчающая процесс овладения обширным материалом, важнейшей характеристикой, которой является ее внутренняя упорядоченность.

На помощь приходят схемы и таблицы, точно классифицируя, они выявляют зависимость, обобщают и представляют в наиболее приемлемом для восприятия и запоминания виде изучаемый материал.

Схема - наглядное изображение систематизированных представлений, дающая возможность более продуктивно и на длительный срок запечатлеть в сознании усвоенные знания и информацию.

Включенные в учебное пособие они позволяют достичь как ситуативного, так и долгосрочного эффекта в осмыслении педагогического мастерства. Каждая из схем несет определенную нагрузку, относится к тем базовым внутренним элементам каркаса педагогических знаний, которые могут затем наращиваться и расширяться, но уже всегда останутся в сознании в обобщенном и систематизированном виде.

В результате изучения дисциплины студент имеет представление: об организации и проведении процесса профессионального обучения и воспитания на основе комплексного и эффективного использования всех элементов педагогического мастерства; об осуществлении психолого-педагогического анализа и умении оценить эффективность целостного педагогического процесса и отдельных его элементов; о привольности выбора темы, определении объекта и предмета исследования и оформлении результатов.

Тематический план
дисциплины "Основы педагогического мастерства"

| № | Наименование разделов | Количество часов | | | | |
|--------------|---|------------------|-------------------|-----------|-----------|------------------|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | Внеаудит. работа |
| | | | ЛЗ | СЗ | ПЗ | Сам-ка |
| 1 | Педагогическое мастерство и его значение | 4 | 2 | | | 2 |
| 2 | Содержание педагогического мастерства, пути его формирования | 8 | 2 | 2 | | 4 |
| 3 | Мастерство педагогического управления | 4 | 2 | | | 2 |
| 4 | Мастерство педагога в управлении образовательным процессом | 8 | 2 | 2 | | 4 |
| 5 | Педагогическая техника как элемент педагогического мастерства | 24 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 6 | Мастерство педагогического общения | 16 | 4 | 2 | 2 | 8 |
| 7 | Культура речи педагога | 16 | 2 | 2 | 4 | 8 |
| 8 | Искусство устного и публичного выступления | 12 | 2 | | 4 | 6 |
| 9 | Организация педагогического взаимодействия | 12 | 4 | 2 | | 6 |
| 10 | Педагогическое разрешение конфликтов | 16 | 2 | 2 | 4 | 8 |
| Итого | | 120 | 26 | 16 | 18 | 60 |

Планы лекционных занятий

На лекционных занятиях рекомендуется изучение материала по основам педагогического мастерства; осмысление специфики и направленности деятельности педагога; исследование основных категорий и характеристик, приемов и способов мастерства педагога; воспитание речевой культуры, искусству устного и публичного выступления; постижение и разрешение конфликтных ситуаций; овладение техникой и культурой общения.

1 Педагогическое мастерство и его значение

План занятия

1. Педагогическое мастерство и деятельность.
2. Специфика педагогической деятельности.
3. Педагогическое мастерство как система.
4. Гуманистическая направленность личности педагога.
5. Профессиональное знание.
6. Педагогические способности.
7. Педагогическая ситуация и педагогическая задача.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Басова Н.В. Педагогика и практическая психология. – Ростов-на-Дону, 1999.
- Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. Батурина Г.И., Кузина Т.Ф. – М., 1998.
- Лихачев Б.Т. Педагогика. Курс лекций: Учеб. пособие для студентов пед. учебн. Заведений и слушателей ИПК и ФПК – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 1999.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям. – М., 1997.
- Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
- Шиянов Е.Н. Гуманизация профессионального становления педагога // Сов. педагогика. -1991.-№9.-С.80.

Педагогическое мастерство и педагогическая деятельность. Понятие педагогического искусства и педагогического мастерства. Мастерство педагога – профессиональное управление педагогической деятельностью. Специфика педагогической деятельности. Педагогическое мастерство как система. Гуманистическая направленность личности педагога. Профессиональное знание. Педагогические способности. Профессиональные и личностные качества педагога – мастера. Педагогическая ситуация и педагогическая задача.

2 Содержание педагогического мастерства и пути его формирования

План занятия

1. Пути формирования и реализация педагогического мастерства.
2. Основные компоненты педагогического мастерства.
3. Сущность и основные компоненты педагогического искусства.
4. Сущность и сферы проявления педагогического мастерства.
5. Эстетические чувства – важнейший компонент педагогического мастерства.
6. Мастерство педагога и опыт обучающего.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Басова Н.В. Педагогика и практическая психология. – Ростов-на-Дону, 1999.
- Куриленко Т.М. Задачи и упражнения по педагогике. – Минск, 1978.
- Лихачев Б.Т. Педагогика. Курс лекций: Учеб. пособие для студентов пед. учебн. заведений и слушателей ИПК и ФПК – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 1999.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.
- Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.

Пути формирования и реализация педагогического мастерства. Основные компоненты педагогического мастерства. Сущность и основные компоненты педагогического искусства. Сущность и сферы проявления педагогического мастерства. Эстетические чувства – важнейший компонент педагогического мастерства. Мастерство педагога и опыт студента (учащегося).

3 Мастерство педагогического управления

План занятий

1. Педагогическое управление.
2. Внутриколледжное – училищное - школьное управление и менеджмент.
3. Организационные формы внутришкольного, внутриучилищного и внутриколледжного управления.
4. Основные признаки государственного управления.
5. Основные признаки общественного управления.
6. Основные принципы социального управления.
7. Общие принципы управления педагогическими системами.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Бакирова Г.Х. Управление человеческими ресурсами. – СПб., 2003.
- Занина Л.В., Меньшикова Н.П. Основы педагогического мастерства. – Ростов-на-Дону, 2003.
- Канаржевский Ю.А. Внутришкольный менеджмент. – Псков, 1993.
- Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.
- Педагогика: Учебник / Л.П. Крившенко, М.Е. Вайндорф-Сысоаева и др.; Под ред. Л.П. Крившенко. – М., 2004.
- Психология и педагогика в схемах и таблицах. – Минск, 1999.
- Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
- Третьяков П.И., Мартынов Е.Г. Профессиональное образовательное учреждение: управление образованием по результатам // Практика педагогического менеджмента / Под ред. П.И. Третьякова. – М., 2001.

Педагогическое управление. Внутриколледжное, внутриучилищное и внутришкольное управление (отличительные особенности). Организационные формы внутришкольного, внутриучилищного и внутриколледжного управления. Понятия и функции внутришкольного, внутриучилищного и внутриколледжного управления. Организационные формы управленческой деятельности. Основные признаки государственного управления. Основные признаки общественного управления. Основные принципы социального управления. Общие принципы управления педагогическими системами.

4 Мастерство педагога в управлении образовательным процессом

План занятий

1. Сущность управления.
2. Функции и методы управления.
3. Педагогическая направленность педагога.
4. Моделирование структур управления.
5. Процесс воспитания (обучения) как форма организации жизнедеятельности учащихся.
6. О воспитательном процессе (потенциале) обучения.
7. Творческая деятельность педагога.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Левина М.М. Технологии профессионального образования: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М., 2001.
- Организация воспитательной работы в классе. – М., 2000.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.

- Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.
- Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям. – М., 1997.
- **Соколов В.Н. Педагогическая эвристика. – М., 1995.**
- Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
- Управление воспитательной системой школы: проблемы и решения /
- Под ред. В.А. Караковского, Л.И. Новиковой, Е.И. Соколовой – М., 1999.
Сущность управления. Функции и методы управления. Педагогическая направленность педагога. Моделирование структур управления. Процесс обучения как форма организации жизнедеятельности учащихся. О воспитательном потенциале обучения. Творческая деятельность педагога. Эвристическая деятельность как элемент творческого мышления.

5 Педагогическая техника как элемент педагогического мастерства

План занятий

1. Педагогическая техника как форма организации поведения педагога.
2. Понятие педагогической техники.
3. Типичные ошибки молодого преподавателя.
4. Педагогическое искусство.
5. Умение управлять собой.
6. Управление эмоциональным состоянием.
7. Пантомимика. Мимика.
8. Технология решения педагогических задач.
9. Система Станиславского в педагогических ситуациях.
10. Педагогический артистизм как профессиональная и личностная
11. характеристика.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Басова Н.В. Педагогика и практическая психология. – Ростов-на-Дону, 1999.
- Булатова О.С. Педагогический артистизм: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М., 2001.
- Ваганова Ж.В. Артистизм педагога как компонент его творческой индивидуальности: Дис. на соиск. учен. степ. канд. пед. наук. – Тюмень, 1998.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям. – М., 1997.
- Чернявская А.П. Педагогическая техника в работе учителя. – М., 2001.

Педагогическая техника, как форма организации поведения преподавателя. Понятие педагогической техники. Типичные ошибки молодого педагога.

Педагогический и актерский талант. Педагогическая совместимость и педагогическое восприятие. Завоевание внимания аудитории. Умение управлять собой. Управление эмоциональным состоянием. Пантомимика, мимика. Техника речи. Техника педагогической рефлексии. Технология решения педагогических задач. Педагогическое искусство. Система Станиславского в педагогических ситуациях. Артистизм в структуре личности педагога. Функции артистизма. Условия и пути развития педагогического артистизма.

6 Мастерство педагогического общения

План занятий

1. Педагогическое общение и его функции.
2. Понятие педагогического общения.
3. Отечественные педагоги об общении.
4. Структура педагогического общения.
5. Стили общения педагога.
6. Педагогический такт.
7. Такт и тактика.
8. Условия овладения педагогическим тактом.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Ананьев Б.Г. Психология педагогической оценки // Избр. психол. труды. В 2т. – М., 1980.
- Амонашвили Ш.А. Как живете, дети? – М., 1986.
- Березняк Е.С. Взаимоотношения учителя и учащихся в учебном процессе // Психологическая наука, учитель, ученик / Под ред. В.И. Войтко. – Киев, 1979.
- Введение в педагогическую деятельность: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / А.С. Роботова, Т.В. Леонтьева, И.Г. Шапошникова и др.; Под ред. А.С. Роботовой. – М., 2002.
- Крысько В.Г. Педагогика в схемах и таблицах. – Минск, 1999.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений/И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.
- Поташник М.М., Вульфов Б.З. Педагогические ситуации. – М., 1983.
- Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
- Сеница И.Е. О такте и мастерстве. – Киев, 1976.
- Сластенин В.А. О подготовке студентов к творческому решению воспитательных задач // Совершенствование подготовки студентов педвузов к воспитательной работе / Под ред. В.А. Сластенина. – М., 1985.
- Сухомлинский В.А. Письмо о педагогической этике // Избр. произв. В 5т. – М., 1988.

- Управление воспитательной системой школы: проблемы и решения / Под ред. В.А. Караковского. – М., 1999.
- Чернокозова В.Н., Чернокозов И.И. Этика учителя. – Киев, 1973.
- Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебник для нач. проф. образования. – М., 2002.

Педагогическое общение и его функции. Понятие педагогического общения. Отечественные педагоги об общении. Структура педагогического общения. Стили общения педагога. Общение: наука и искусство. Понятие педагогического такта. Воспитательный эффект. Требования педагогического такта. Сложность раскрытия сущности педагогического такта. Определение «такта», его характеристика. Понятие «педагогического такта». Высказывание К.Д. Ушинского о педагогической тактике. Проявление педагогического такта в поведении педагога.

Педагогический такт на паре. Конфликты студентов с педагогами, анализ конфликта. Выражение такта в поведении педагога. Интересное исследование Б.Г. Ананьевым. Самостоятельная работа педагога.

Такт и тактика. Проявление такта в различных тональностях. Разные формы общения. Выбор тактики в общении. Уровень общения. Ролевые позиции: «пристройка сверху», «пристройка снизу», «пристройка рядом».

Условия овладения педагогическим тактом. Нравственный смысл в поступках. Конфликты как несоответствие позиций студента и педагога. Условий целесообразно педагогическим замыслам.

7 Культура речи педагога

План занятий

1. Техника речи в профессиональной подготовке преподавателя.
2. Речь и коммуникативное поведение педагога.
3. Формы и качества педагогической речи.
4. Функции педагогической речи.
5. Особенности речи педагога.
6. Пути совершенствования речи будущего педагога.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Кукушин В.С. Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2002.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
- Савостьянов А.И. Техника речи в профессиональной деятельности учителя. – М., 2001.

Речь и коммуникативное поведение педагога. Формы и качества педагогической речи. Функции педагогической речи. Особенности речи педагога. Пути совершенствования речи будущего педагога.

8 Искусство устного и публичного выступления

План занятий

1. Основы ораторского искусства.
2. Оратор и его речь.
3. Грустные факты.
4. Ораторское искусство.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Введение в специальность: Учеб. пособие для студ. пед. институтов / Л.И. Рувинский, В.А. Как-Калик, Д.М. Гришин и др. – М., 1988.
- Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. – М., 1998.
- Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2002.
- Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / А.С. Роботова, Т.В. Леонтьева, Н.Г. Шапошникова и др.; Под ред. А.С. Роботовой. – М., 2002.
- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям. – М., 1997.

Основы ораторского искусства. Оратор и его речь. Грустные факты. Ораторское искусство педагога.

9 Организация педагогического взаимодействия

План занятий

1. Культура общения преподавателя и студента (учащегося).
2. Культура в педагогической деятельности.
3. Убеждение и внушение в педагогическом процессе.
4. Техника убеждения.
5. Техника внушения.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. – М., 1998.
- Введение в педагогическую деятельность. Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2002.

- Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.

Культура общения преподавателя и студента (учащегося). Культура в педагогической деятельности. Убеждение и внушение в педагогическом процессе. Техника убеждения и внушения. Убеждение как основной способ коммуникативного воздействия.

10 Педагогическое разрешение конфликтов

План занятий

1. Разрешение международных конфликтов.
2. Разрешение коллективных трудовых конфликтов.
3. Переговоры как метод разрешения конфликтов.
4. Переговоры в экстремальных условиях.

Литература, рекомендуемая для изучения темы

- Березняк Е.С. Взаимоотношения учителя и учащихся в учебном процессе // Психологическая наука, учитель, ученик / Под ред. В.И. Войтко. – Киев, 1979.
- Батурина Г.И., Кузина Т.Ф. Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. – М., 1998.
- Введение в педагогическую деятельность. Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / А.С. Роботова, Т.В. Леонтьева. – М., 2002.
- Дмитриев А.В. Конфликтология. Учеб. пособие. – М., 2002.
- Поташник М.М., Вульф Б.З. Педагогические ситуации. – М., 1983.

Разрешение международных конфликтов. Международный конфликт. Конфликт. Трудовой конфликт. Метод разрешения конфликтов. Переговоры в экстремальных условиях.

Планы семинарских занятий

Семинарские и практические занятия по основам педагогического мастерства предназначаются для развития творческих способностей студентов, совершенствования уровня выполнения самостоятельных заданий (творческие работы, рефераты, доклады); повышения уровня мышления, логики и ясности изложения материала; проведения игр, брейн-рингов, диспутов и викторин.

1 Педагогическое мастерство и его значение

Основные вопросы для обсуждения

1. Значение педагогического мастерства.
2. Структура педагогического мастерства.
3. Главные средства воспитания.
4. Мастерство педагога.
5. Общительность включает в себя...
6. Профессионально-педагогическая способность выделяет...
7. На основании профессионального знания педагога формируется...
8. Ценностные ориентации педагогической направленности.
9. Важные свойства профессиональной деятельности.
10. Направленность личности педагога.

2 Содержание педагогического мастерства и пути его формирования

Основные вопросы для обсуждения

1. Эстетические чувства – важнейший компонент педагогического мастерства.
2. Принцип целостного подхода заключается.
3. Разработка системы заданий...
4. Центральным аспектом координации учителя является...
5. Важная роль в умении выразить чувства.
6. Чувства можно разделить...
7. Духовный мир личности.
8. На чем основывается педагогическое мастерство педагога.
9. Большую ценность в системе педагогических средств представляет...
10. Процесс социализации учащегося начинается...

3 Мастерство педагогического управления

Основные вопросы для обсуждения

1. Мастерство педагогического управления.
2. Управление.
3. Виды управлений.
4. Педагогическое управление.
5. Мастерство.
6. Педагог.
7. Духовный мир человека.
8. Главные средства воспитания.
9. Основы управления.
10. Это важно иметь будущему педагогу, вступающему в самостоятельную деятельность.

4 Мастерство педагога в управлении образовательным процессом

Основные вопросы для обсуждения

1. Учебно-воспитательная работа.
2. Основная суть социального управления сводится...
3. Концепция управления учебным заведением может быть представлена в форме ... модели.
4. Управленческие программы можно разделить на...
5. Отличительными особенностями управленческой деятельности является:
6. Аспекты в целях управления.
7. Цель управления.
8. Назвать три группы критериев эффективности модели.
9. Назвать пять функций управления.
10. Экономические методы.

5 Педагогическая техника как элемент педагогического мастерства

Основные вопросы для обсуждения

1. Педагогическая техника.
2. Мастерство педагога.
3. Совокупность приемов.
4. Группы, включающие в себя «педагогическую технику».
5. Группа компонентов связана с умением педагога управлять своим поведением.
6. Основной недостаток владением голоса.
7. Внешний вид преподавателя должен быть эстетически...
8. «Мышечные зажимы».
9. Аутогенная тренировка.
10. Пантомимика.
11. Мимика.

6 Мастерство педагогического общения

Основные вопросы для обсуждения

1. Общество. Колледж – училище-школа.
2. Общение.
3. Педагогическое общение.
4. Неправильное педагогическое общение.
5. Мудрый совет относительно педагогического поведения.
6. Функции педагогического общения.
7. Функция общения, обеспечивающая процесс обмена материалами и духовными ценностями.
8. Задача педагога.

- 9 Этап, требующий знания особенностей аудитории.
- 10 Структура педагогического общения.
- 11 Приобретение педагогического такта.
- 12 Овладения педагогическим тактом.
- 13 Сущность понятия «такт», его общественные функции, особенности поведения тактичного человека.
- 14 Сущность педагогического такта.
- 15 Проблемы педагогического такта, их решения.
- 16 Цели педагогического такта.
- 17 Культура речи педагога

Основные вопросы для обсуждения

1. Мастерство речи.
2. Особенность речи педагога.
3. Свойства устной речи педагога.
4. Направленность речи педагога.
5. Импровизированная речь.
6. Способность импровизировать.
7. Самоконтроль и развитие умений выразительной речи.
8. Техника речи и ее роль в деятельности педагога.
9. Понятие фонационного дыхания. Типы дыхания.
10. Пути совершенствования техники речи.

8 Искусство устного и публичного выступления

Основные вопросы для обсуждения

1. Искусство выступления.
2. Сколько тысяч слов составляет лексикон преподавателя.
3. Искусство красноречия.
4. Концентрирует внимание слушателей.
5. Наиболее распространенный ораторский прием.
6. Речь преподавателя.
7. Понятие «выразительность языка».
8. В речи оратора или лектора могут успешно использоваться...
9. Ораторское искусство.
10. Умение держаться перед аудиторией ... это одно.

9 Организация педагогического взаимодействия

Основные вопросы для обсуждения

1. Что такое культура.
2. Общение – это...

3. Среди разнообразных источников воспитательного влияния на обучающихся особая роль принадлежит...
4. Назвать два основных способа коммуникативного воздействия.
5. Какие бывают убеждения.
6. Убеждения человека складываются из трех компонентов.
7. Что может быть формами убеждения.
8. От чего зависит результативность убеждения.
9. Чем обеспечивается высокая эффективность убеждения.
10. Что такое убеждение.

10 Педагогическое разрешение конфликтов

Основные вопросы для обсуждения

1. Конфликт – это...
2. Основные подходы международных конфликтов.
3. Коллективный трудовой конфликт на макроуровне.
4. Коллективный трудовой конфликт на микроуровне.
5. Ситуация переговоров.
6. Формы трудового конфликта.
7. Метод разрешения конфликтов.
8. Причины конфликта.
9. Вид регулирования международных конфликтов.
10. Конфликтологи и другие специалисты, занимающиеся регулированием забастовки.

Практические задания и упражнения

Целью практических заданий и упражнений по основам педагогического мастерства является: закрепление теоретических знаний, понимание и разграничение основополагающих в курсе понятий, совершенствование умений и навыков в выполнении самостоятельных работ, тренингов.

ЗАДАНИЕ К ТЕМЕ 5 «ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА»

Целью занятия является: формирование представления о педагогическом мастерстве педагога; знакомство с элементами театральной педагогики; овладение искусством «сверхзадачи» К.С. Станиславского, средствами актерской выразительности, техникой выступления; овладение приемами воздействия на аудиторию; умение привлечь и удержать внимание учеников в области невербальной коммуникации.

Задания и упражнения

Занятие 1. Игра в педагогическом процессе

Цель занятия: формирование представлений о возможности (применения) игр в педагогическом процессе; ознакомление с элементами техники организации различных игр; создание картотеки игр.

Опорные понятия: игровая деятельность, игровая форма, элемент, прием, позиция частичной включенности, позиция коллективного примера.

ПЛАН ЗАНЯТИЯ

- I. Проверка теоретических знаний.
- II. Выполнение упражнений на овладение элементами техники организации игры.
- III. Микропреподавание. Демонстрация фрагментов занятий с использованием подвижных и познавательных: игр.

ХОД ЗАНЯТИЯ

I. Проверка теоретических знаний

1. Игра в жизни ребенка. Ее функции.
2. Познавательная игра как средство развития умственных способностей, тренировка памяти, мышления, средство содержательного разумного отдыха школьников. Условия ее применения и организации.
3. Подвижная игра как средство активного отдыха детей. Ее воспитательное значение. Гигиенические требования (одежда, температура и т.д.).
4. Роль учителя в организации игр. Его умения и навыки.

II. Выполнение упражнений на овладение элементами техники организации игры

Ситуация 1. Идет урок. Дети устали. Надо переключить их от серьезной работы к игре; провести мотивацию; четкий, короткий инструктаж (рассадить, построить и т. д.); выход из игры; короткий анализ; настрой на серьезную работу.

Ситуация 2. Все второклассники с увлечением играют, кроме одного. Найти средство включения его в игру (игра подвижная или познавательная, на выбор).

Упражнение 1. Предложить детям провести соревнование, кто за минуту больше: напишет аккуратно какую-нибудь букву; напишет подряд числа, начиная с единицы; свяжет обрывки нитки, каждая длиной в 10 см (сравнить потом, у кого нитка длиннее).

Ваша задача:

- определить, какому возрасту это будет интересно;
- провести установку, разъяснить задание;
- объявить результаты соревнования с комментариями;

- короткая мотивация — цена минуты.

Упражнение 2. *Студенты имитируют игру (подвижную, познавательную).*

Делают это с разной степенью интереса и увлеченности.: Испытуемый в течение минуты наблюдает за играющими, затем отвечает на вопросы:

- 1) Сколько играло в подвижную игру, а сколько — в неподвижную?
- 2) Назвать студентов, которые играли с увлечением; со скукой; нервничая.
- 3) Кто был лидером?

Ответы аргументировать.

Упражнение 3. *Игра «По порядку номеров».* Две команды по 10 человек выстраиваются шеренгами лицом к зрителю. У ведущего два комплекта карточек разного цвета с числами от одного до десяти. Перед началом игры ведущий перемешивает карточки каждого комплекта и по одной прикалывает на спины играющих. Ни один из играющих не знает, какое число написано на его карточке. Узнать это каждый может лишь у своего соседа.

По сигналу игроки команд должны построиться так, чтобы числа на их карточках были расположены по порядку. Команда, выполнившая задание быстрее и без ошибок, выигрывает. Организуйте эту игру со студентами. Учитывается: настрой на игру, выбор места и времени, мотивация; короткий инструктаж; поведение воспитателя во время игры; оценка результатов игры; самоанализ.

**Занятие 2. Элементы актерского и режиссерского мастерства
в педагогической деятельности**

Цель занятия: опираясь на принципы системы К.С. Станиславского, научиться анализировать педагогическое действие в учебно-воспитательном процессе; развивать педагогические умения эмоционального воздействия на учащихся, мобилизации их внимания.

Оборудование: кинофильм о системе К.С. Станиславского, грамзаписи его выступлений, слайды из микрофильмов. Тексты произведений К.С. Станиславского («Моя жизнь в искусстве», «Работа актера над собой»), А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинского, К.Д. Ушинского. Фрагменты видеозаписей конкурсов по педагогическому мастерству, практических занятий студентов по темам «Убеждение», «Внушение в педагогическом процессе».

ПЛАН ЗАНЯТИЯ

- I. Проверка теоретических знаний.
- II. Упражнения на формирование умений коллективной творческой работы.
- III. Упражнения на развитие восприятия и наблюдательности, смелости и непосредственности.
- IV. Микропреподавание. Формирование умений наблюдать и воспроизводить психическое состояние человека.

ХОД ЗАНЯТИЯ

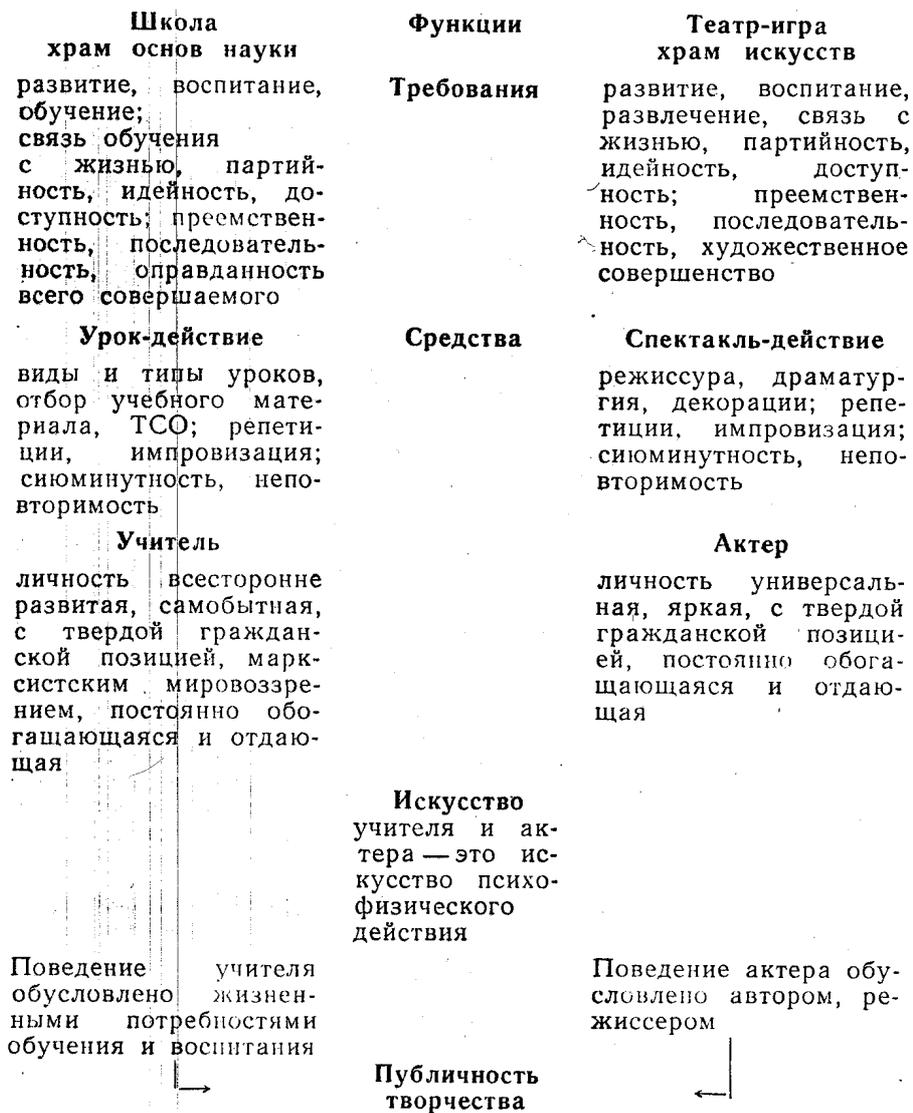
I. Проверка теоретических знаний

1. Общие психолого-педагогические признаки театрального и педагогического действий.
2. Различие профессиональных навыков педагога и актера.
3. Особенности системы К.С. Станиславского как науки о сценическом творчестве.
4. Проявление особенностей системы К.С. Станиславского в системе А.С. Макаренко. Единство всех видов творчества.
5. Диагностические методики для определения уровня сформированности качеств личности педагога, лежащих в основе педагогического артистизма.

Задание 1. Прокомментируйте таблицу, раскрыв общее и отличительное в театральном и педагогическом действии.

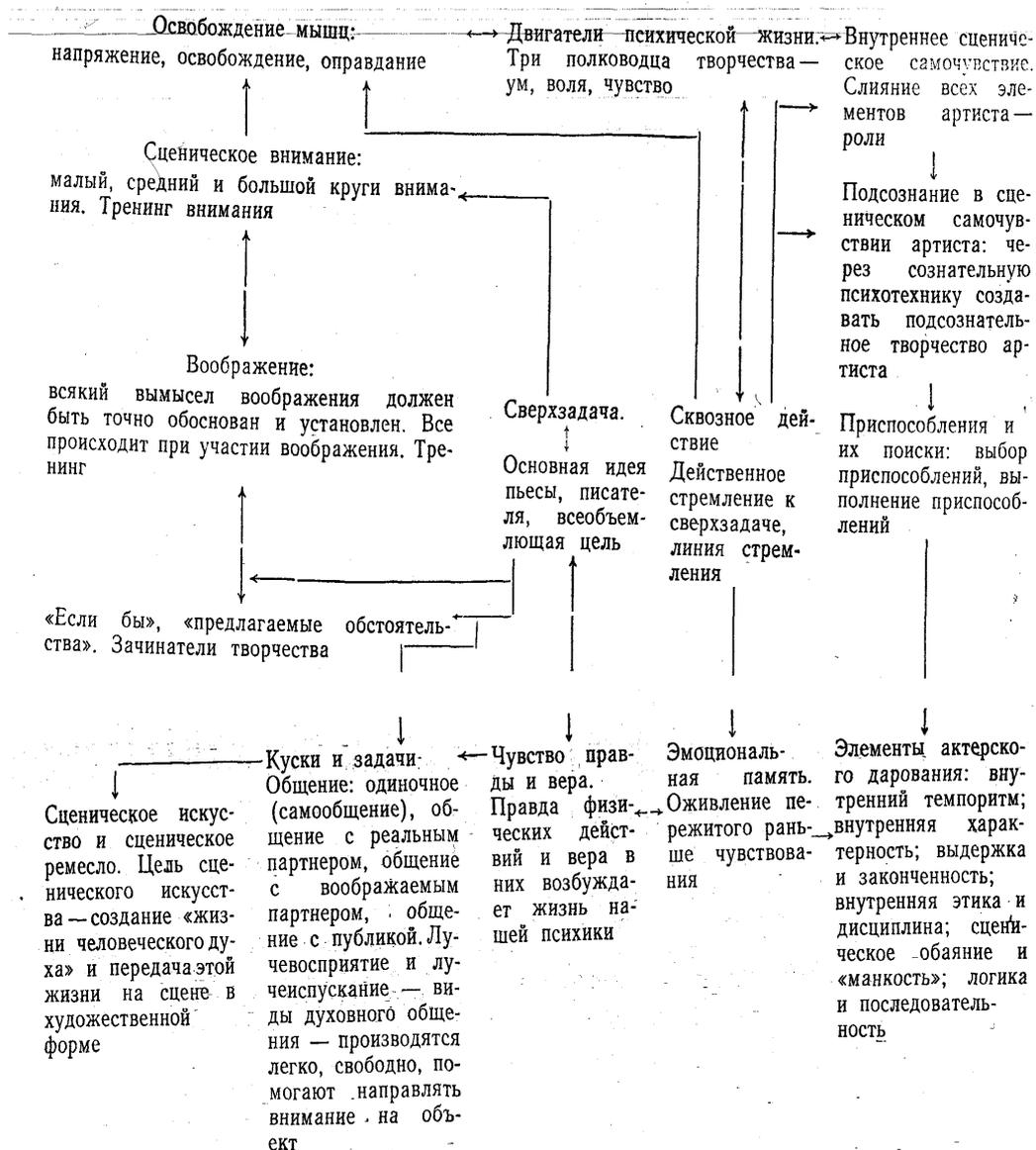
Общие психолого-педагогические признаки театрального и педагогического действия

СВЕРХЗАДАЧА – ВОСПИТАНИЕ ЛИЧНОСТИ



Задание 2. На основании изученной литературы раскройте основные элементы системы К.С. Станиславского. Покажите ее возможности для совершенствования профессионального становления учителя.

Система К.С. Станиславского как наука о сценическом творчестве



Тест «Есть ли у вас артистические наклонности?»¹

1. Есть ли разница между словами «стон» и «нюанс»?
2. Можете ли вы жить в неудобной, скучной квартире и не замечать этого?
3. Вы любите рисовать?
4. Одеваетесь ли вы, опираясь не на моду, а на собственный вкус?

¹ Тест составлен Е. Владимировой

5. Говорят ли вам что-нибудь следующие имена: Мане, Ван Дейк, Хосе Рибера, Фальконе?
6. У вас очень плохой почерк?
7. Стараетесь ли вы одеваться в одной цветовой гамме?
8. Любите посещать музеи?
9. Остановитесь ли по пути, чтобы полюбоваться закатом?

10. Любите чертить геометрические фигуры?
11. Любите ли Вы фантазировать?
12. Вы склонны долго бродить по улицам?
13. Любите одиночество?
14. Вам кажется неуместным, когда кто-то начинает декламировать стихи?
15. Слушаете ли вы музыку только ради развлечения?
16. Надолго запоминаете красивые пейзажи?
17. Вам кажутся очень красивыми морские камни?
18. Любите новые встречи и знакомства?
19. Нравится вам читать стихи вслух?
20. Не было ли у вас желания разрисовать стены своей комнаты?
21. Часто ли меняете прическу?
22. Переставляете мебель у себя дома?
23. Вы пробовали когда-нибудь сочинять песенки?
24. Пишете стихи?

Вы можете засчитать себе одно очко за каждый ответ «да» на вопросы 1, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24 и за ответ «нет» на вопросы 2, 6, 10, 14, 15, 18.

Если у вас больше **16 очков**, то можно сказать совершенно определенно: у вас есть чувство красоты, свойственное природе артистической.

Вы набрали **8-16 очков**. Что ж, вы иногда витаете в облаках, но, хотя красота вам и небезразлична, вы скорее рационалист. Короче говоря, вы всегда сочетаете приятное с полезным.

Меньше **4 очков**. Такого человека, как вы, вряд ли остановит красота восхода или заката. Задумайтесь!

Анкета изучения особенностей восприятия педагогического артистизма

Дорогие друзья!

В последнее время очень актуальны вопросы педагогического творчества. Просим вас помочь нам в исследовании некоторых его сторон и ответить на нижеследующие вопросы. Благодарим за сотрудничество.

1. Дайте, пожалуйста, определение такого качества, как педагогический артистизм.
2. В каком соотношении находятся такие понятия, как артистизм и актерско-режиссерские умения?
3. Артистизм дан человеку от природы или его можно приобрести в течение жизни?
4. Должен ли быть артистичным педагог или для него вполне достаточно знать свой предмет, его методику и любить детей? Если должен, то почему?
5. Назовите возможные «плюсы и минусы» артистизма педагога.

6. Надо ли в вузах учить студентов — будущих педагогов — артистизму? Если нет, то почему; если да, то какими методами?
7. Можете вы назвать себя артистичным человеком?

Опросник для оценки степени артистичности педагога

1. Как часто вы испытываете творческое самочувствие (состояние душевного подъема, вдохновения, полной мобилизации сил)?
2. Много ли вам надо времени, чтобы «собраться» перед ответственным мероприятием (открытым уроком, педсоветом, родительским собранием)?
3. Часто ли вы испытываете чувство смущения, неловкости, выступая перед большой аудиторией?
4. Нравится ли вам быть в центре внимания?
5. Легко ли вам удастся привести людей к своей точке зрения?
6. Любите ли вы рисовать, танцевать, играете ли на музыкальном инструменте?
7. Когда вы слушаете музыку, представляете ли ее цвет, какие-то образы?
8. Часто ли вы делитесь своими чувствами с окружающими?
9. Можете ли вы представить себя актером?
10. Часто ли вы видите себя со стороны?
11. Говорили ли вам, что от вас можно зарядиться энергией?
12. Способны ли вы скрыть свое плохое настроение?

Если на большинство предложенных вопросов вы ответили положительно, это говорит о том, что начало развитию педагогического артистизма уже положено.

Рабочая карта — схема диагностики артистизма педагога Ж. В. Вагановой

(программа наблюдений с целью определения общей оценки основных проявлений педагогического артистизма)

1. *Творческое самочувствие, саморегуляция психической деятельности, эмоциональных состояний.*
 - Увлеченность, воодушевление, вдохновенная отдача на уроке.
 - Самоорганизация, стабильность творческой формы.
 - Самоконтроль, самообладание, управление настроением.
 - Умение снимать излишнее напряжение, волнение.
 - Умение спокойно относиться к неожиданностям, оперативность в управлении своими психическими состояниями.
2. *Обаяние, личностное самовыражение, индивидуальный стиль.*
 - Заразительность, умение очаровать, внушить симпатию, заинтересовать, увлечь, способность овладевать вниманием учеников.
 - Раскованность, непосредственность и простота поведения.
 - Яркость, непохожесть на других учителей, нестандартность.

- Художественный вкус, чувство прекрасного, стремление к красоте и гармонии, чувство меры.
 - Искренность, личностная открытость по отношению к детям.
3. *Эмоциональность, образность поведения и речи.*
- Экспрессивность, широкий диапазон эмоциональных реакций.
 - Выражение сопереживания, сочувствия учащимся.
 - Эмоциональная атмосфера на уроке, чувство юмора.
 - Необычность в раскрытии содержания урока, способность сделать образным излагаемый материал.
 - Эмоциональное интонирование речи, неожиданные ритмические рисунки, метафоричность речи, использование «своих» терминов.
4. *Внешний облик, пластичность, внешняя выразительность, умения в области вербального общения.*
- Экспрессивные способности, пластическая изобразительность.
 - Раскрепощенность, отсутствие телесной скованности, умение держаться уверенно, свободно и естественно.
 - Мимические и пантомимические навыки, наличие экспрессивных, эмоционально-эстетических движений.
 - Жестикуляция, движения — органичность, естественность, темп, уместность/адекватность, степень вариантности, богатство, полнота форм, двигательная активность — достаточная/недостаточная; скорость двигательных реакций; свойства мимических реакций (доброжелательность и т. д.).
5. *Интуиция, воображение, творческая фантазия.*
- Продуктивность ассоциаций.
 - Быстрый анализ и точная оценка педагогической ситуации.
 - Способность «угадать» ребенка, «прочитать» все на его лице.
 - Умение увлечь, придумать что-то интересное, сделать любой объект привлекательным для себя и детей.
6. *Импровизация, педагогический экспромт.*
- Быстрота реакций, находчивость, изобретательность.
 - Оперативность памяти, сообразительность.
 - Умение ориентироваться в неожиданных обстоятельствах, оценивать ситуацию и принимать решение в незапрограммированных условиях.
 - Поддержание постоянной, гибкой обратной связи с классом.
 - Оперативность ответа на изменение условий деятельности, умение на ходу скорректировать план урока.
7. *Коммуникативные способности, формы отношений, тон общения с учениками.*
- Коммуникабельность, легкость в общении, способность быстро находить контакт, умение организовать первичный контакт с классом.
 - Организация общения «от ученика», сотрудничество.
 - Доброжелательный тон, дружелюбие, мягкость, чувство такта.
 - Откровенность, искренность.

- Уровень развития эмпатии, сопереживание ученикам.
- Взаимопонимание, эмоциональная идентификация.
- Рефлексия, способность увидеть себя со стороны.

8. *Речевые способности.*

- Выразительность, эмоциональность, динамичность речи.
- Мелодичность, широкий диапазон интонаций, эстетическая привлекательность голоса.
- Ясность, чистота, благозвучие речи, дикция.
- Богатство словаря, разнообразие лексики.
- Убедительность, доходчивость, сила воздействия речи.

9. *Наблюдательность, управление вниманием.*

- Умение уловить изменения в состоянии детей по незначительным признакам, способность проникать во внутренний мир ребенка.
- Устойчивость внимания, длительное сосредоточение.
- Правильное распределение внимания, его многообъектность.
- Переключаемость, динамичность внимания.
- Степень концентрированности внимания.
- Умение видеть все детали, обостренное восприятие.

10. *Суггестивная способность.*

- Умение привлечь и удерживать детское внимание.
- Внушение, эмоционально-волевое воздействие на учеников.
- Умение «заражать» своими мыслями, чувствами.

11. *Режиссерские способности.*

- Интрига в построении урока, наличие эмоциональной завязки в начале урока, захватывающего введения.
- Поддержание целесообразного темпоритма работы на уроке.
- Энергичность, активность.
- Творческая организация взаимодействия с учениками - наличие стратегической сверхзадачи, «сквозного действия», тактических/ситуативных задач, непрерывности действия.

12. *Способность перевоплощения, умение «войти в роль».*

13. *Психологический анализ урока с учетом артистичности педагога (оценка по пятибалльной системе):*

а) стиль урока (какие приемы использует учитель; стиль общения педагога с классом и степень управляемости педагогической ситуацией общения). Соотношение побуждения учащихся к деятельности и принуждения;

б) особенности самоорганизации учителя, его психологическая подготовка к уроку. Осознание собственной творческой индивидуальности, особенностей своей психофизической природы. Рабочее самочувствие, настроение учителя в начале урока и в процессе его ведения. Педагогическая целесообразность эмоциональных переживаний учителя на уроке. Заинтересован, активен, все время находится в общении, держит класс «в тонусе» - безразличен, пассивен;

в) психологический климат в классе. Умение учителя управлять своим психическим состоянием и создать необходимый эмоциональный настрой. Доброжелателен, держится ободряюще, вежлив и приветлив с учащимися, индивидуализирует общение с различными учениками - недоброжелателен, общается только «сверху вниз», со всеми одинаково, не дифференцируя своего общения;

г) не боится открыто выражать свои чувства, показывать свои особенности - думает только о престиже, носит «маску», старается держаться за свою социальную роль;

д) динамичен и гибок в общении, легко разрешает возникающие проблемы, «тушит» возможные конфликты, может поставить себя на место учащегося, создает у говорящего ученика чувство, что его понимают - не видит проблем и не умеет заметить намечающегося конфликта, невнимателен к говорящему, создает у него ощущение, что его не понимают;

е) наблюдение за действиями учителя на уроке (как педагог учитывает особенности восприятия материала учащимися; сравнение плана урока и процесса его реализации в практике - найти отклонения, объяснить их причины, уловить, какие действия были запланированы, а какие являются результатом импровизации; способность к оперативной педагогической импровизации в деятельности и общении).

Тест «Насколько вы обаятельны?»

Есть ли у вас обаяние? Способны ли вы воздействовать на окружающих и завоевывать их расположение? Ответьте на вопросы «да» или «нет».

1. Можете ли вы увлечь своей идеей человека, разговаривая с ним по телефону?
2. Вы неожиданно добились успеха у того, кто вам не особенно симпатичен. Изменится ли с этого момента ваше мнение о нем, станет ли он вам более приятен?
3. Когда вы пишете, строчки ползут вверх?
4. Можете ли вы с улыбкой уйти от необходимости отвечать на неприятные вопросы? Способны ли вы, не вступая в спор, оставаться при своем мнении?
5. Прислушиваетесь ли вы в спорах к мнению, с которым не согласны?
6. Были ли вы в детстве всеобщим любимцем взрослых? Смотрели ли на вас с восхищением?
7. Часто ли вам говорят комплименты, причем бескорыстно, от чистого сердца?
8. Давно ли вы смотрелись в зеркало?

За ответ «да» - 1 очко, за ответ «нет» - 0.

8-7 - слишком суетливый и самоуверенный, самовлюбленный.

6-5 - обаятельный, приятный в общении, с чувством собственного достоинства, без излишней суетливости.

4-3 - нерешительный, неуверенный в себе, неубедительный.

2-1 - нет обаяния, чувства собственного достоинства, самолюбия.

II. Упражнения на формирование умений коллективной творческой работы

Упражнение 1. «Приветствие учителя». При появлении педагога в аудитории студенты встают, чтобы его приветствовать. Как правило, делается это шумно и неорганизованно. Надо повторять приветствие до тех пор, пока не будет достигнута одновременность, быстрота, бесшумность, мягкость и изящество в выполнении этого простейшего действия.

Упражнение 2. «Смена обстановки». Бесшумно перейти с места на место, переставить мебель в комнате, сесть в полукруг или в два ряда, поменяться местами вместе со своими стульями, проделать то же самое с закрытыми глазами.

Упражнения можно постепенно усложнять. Установить определенный порядок совершаемого действия. Все студенты должны одновременно сесть. Вначале это делается по команде или хлопку, затем молча, следуя друг за другом. То же самое - в различных темпах, ритмах и под музыку, подсказывающую характер движения.

Упражнение 3. «Пишущая машинка». За каждым участником упражнения закрепляется какая-нибудь определенная буква, цифра или знак препинания, которые отмечаются или хлопком в ладоши, или каким-либо условным способом при чтении заданного текста.

Варианты игры:

а) по ходу упражнения меняется ритм или каждая пятая или седьмая буква произносится вслух и т.п. Студентам предлагается сесть в круг и по очереди произносить цифры по порядку в определенном ритме. Некоторые цифры или комбинации их объявляются запретными и заменяются каким-либо условным знаком. Кто по ошибке произнесет эту цифру - выбывает из игры;

б) каждому предлагается мысленно петь песню по собственному выбору. По одному сигналу петь, ее вслух, по другому - продолжать ее петь про себя. Задача упражнения - не сбиться со своей мелодии в тот момент, когда другие участники поют другие песни;

в) одна и та же песня поется хором, а затем по сигналу поется мысленно, по другому сигналу выделяются отдельные голоса.

Упражнение 4. «Игры индейцев». Все участники - племя индейцев, им самим решать, чем заниматься. Условие одно: «индейцы» говорят на «первобытном» языке!

Упражнение 5. «Сиамские близнецы». Два участника становятся друг к другу боком, ухватившись за пояс друг друга, ноги со стороны касания связываются. Единственное условие - нельзя разговаривать. Им предлагается выполнить ка-

кое-нибудь действие. Один из «близнецов» выполняет действие левой рукой, другой - правой. В упражнении проявляются склонность к лидерству, самостоятельности или зависимости, расположенность к роли ведомого или ведущего.

III. Упражнения на развитие восприятия и наблюдательности, смелости и непосредственности

Упражнение 6. Переключение внимания. Педагог подает команды:

- зрительное внимание - объект далеко (дверь),
- слуховое внимание - объект близко (комната),
- зрительное внимание - объект далеко (улица в окне),
- осязательное внимание - объект (ткань собственного костюма),
- слуховое внимание - объект далеко (звуки улицы),
- зрительное внимание - объект близко (карандаш),
- обонятельное внимание (запах в аудитории),
- внутреннее внимание (тема: папироса - любой предмет),
- зрительное внимание - объект близко (пуговица).

Упражнение 7. Оправдание действия. По сигналу преподавателя все мгновенно принимают какую-нибудь неожиданную для самих себя позу. Каждый должен найти для нее убедительное оправдание. Искать оправдание в области физических действий, а не психологического состояния. Например, студент принял такую позу: тело; откинута назад, правая рука над головой. Оправдание – замахнулся, держа топор в руке.

Упражнение 8. Поиск приспособления. (Польсти товарищу - лезть в действие.) Одолжи деньги у товарища. («Прибедняюсь, заговариваю зубы»). Оправдываю свое опоздание (на собрание, урок и т.д.).

VI. Микропреподавание. Формирование умений наблюдать и воспроизводить психическое состояние человека.

Сыграть сцену (по выбору преподавателя) из драматического произведения, ранее изучаемого в школьных программах, с учетом индивидуальных задач роли.

Занятие 3. Мастерство педагога в управлении собой, основы техники саморегуляции

Цель занятия: формирование представлений о возможности управления, рабочим самочувствием, способах его создания; ознакомление с элементами техники аутогенной тренировки; воспитание потребности заниматься психофизической саморегуляцией.

Оборудование: слайдовая музыкальная программа для релаксации, магнитная запись фрагмента сеанса АТ, плакаты с изречениями о возможностях саморегуляции.

Опорные понятия: самочувствие, рабочее самочувствие педагога, саморегуляция, мышечный зажим, релаксация, самовнушение, аутогенная тренировка, музыкотерапия, библиотерапия, трудотерапия, имитационная игра, мажор.

ПЛАН ЗАНЯТИЯ

- I. Проверка теоретических знаний.
- II. Ознакомление будущих педагогов с методами и техникой регуляции своего самочувствия.
- III. Упражнения на снятие мышечного напряжения, внушение в состоянии релаксации.
- IV. Коллективное составление программы самовнушения.
- V. Микропреподавание. Управление собой в ситуации «Дети, давайте поговорим о...»

ХОД ЗАНЯТИЯ

I. Проверка теоретических знаний

1. Какие примеры из личного опыта (педагогического, житейского) показывают важность умения управлять собой?
2. Зачем педагогу умение владеть собой? (Мысли А.С. Макаренко и В.А. Сухомлинского по этому поводу. Собственные доказательства.)
3. Каковы способы саморегуляции самочувствия учителей?
4. Роль аутогенной тренировки в деятельности, ее сущность.
5. Техника выполнения упражнений на релаксацию, самовнушение.

II. Ознакомление будущих педагогов с методами и техникой регуляции своего самочувствия

Так как эмоциональное напряжение сопровождается напряжением мышц, то регулировать самочувствие можно, снимая мышечное напряжение. Чтобы лучше ощутить состояние расслабления, следует предварительно потренироваться в напряжении отдельных групп мышц и последующем их расслаблении.

Упражнение 1. Расслабление и напряжение мышц руки. Встаньте прямо, поднимите руки вперед, пальцы сожмите в кулак, одновременно напрягая мышцы кисти, предплечья, плечи (3—4 с). Не забудьте о мысленном действии при этом (вы хотите быть сильным, крепким, ваши мышцы сильно напряжены). А теперь расслабьтесь: руки свободно падают вниз, совершая маятниковообразные движения.

Упражнение 2. Использование слова для релаксации. Концентрируем внимание и даем самоприказы: «Внимание на руки! Мои пальцы расслаблены... Мои пальцы и кисти расслаблены... Мои предплечья и плечи расслаблены... Мое лицо спокойно и неподвижно...»

Нужно знать, напряжение каких мышц вызывает та или иная эмоциональная реакция. Так, при эмоции страха в наибольшей мере напрягаются артикулярные и затылочные мышцы, на расслабление их и нужно обратить внимание, испытывая это состояние.

Упражнение 3. Использование представлений для расслабления. Яркое представление о каком-либо объекте способно вызвать соответствующие объекту

ощущения и реакцию организма. Например, сильное волнение можно снять, если представить себя (желательно несколько раз) отвечающим на экзамене без волнения. Конечно, это трудно и не всегда удается, в таком случае могут помочь сюжетные представления на цветном фоне: луг, речка, море, гладь воды.

Упражнение 4. Контроль тонуса мимических мышц. Это упражнение помогает не только придать лицу спокойный вид, но и добиться внутренней гармонии, успокоения. Текст может быть следующим: «Мое внимание останавливается на моем лице. Мое лицо спокойно. Мышцы лба расслаблены. Мышцы глаз расслаблены. Мышцы щек расслаблены. Губы и зубы разжаты. Рот растянут в улыбке. Мое лицо, как маска». Вместе с улыбкой мы ощущаем, как уходит напряжение в лице и во всем теле.

Упражнение 5. Контроль и регуляция темпа движения и речи. Наряду с мышечной, скованностью эмоциональное возбуждение может проявиться в возрастании темпа движений и речи, суетливости. Избежать этого помогут следующие задания:

а) плавно и медленно сжимать и разжимать пальцы рук, плавно и медленно переводить взгляд с одного предмета на другой, так же писать, идти, говорить;

б) использовать в тренировке чередование быстрого и медленного, плавного и резкого темпа. Например, 2-3 мин, делать все (собирать разбросанные книги, писать на доске и т.д.) замедленно и плавно, затем 1-2 мин - быстро и резко, имитируя суетливость, и нервозность. Далее опять медленно и т.д. Так же читать отрывки, хорошо знакомых произведений.

Эти упражнения, построенные на темповом контрасте, помогают регулировать эмоциональное состояние, поскольку оно оптимизируется под влиянием размеренного и частого ритма.

Упражнение 6. Контроль и регуляция дыхания. Так как наше дыхание и эмоциональное состояние взаимосвязаны, то контроль и регуляция первого могут способствовать саморегуляции второго. Наблюдения показывают, как меняется дыхание в эмоциональных состояниях: ровное дыхание спящего, глубокое у задумавшегося; учащенное у волнующегося, «раздутые ноздри» у гневающегося.

Вдох при диафрагмальном дыхании производится через нос. Вначале воздухом при расслаблении и слегка опущенных плечах наполняются нижние отделы легких, живот при этом все более и более выпячивается. Затем вдохом последовательно поднимаются грудная клетка, плечи и ключицы. Полный выдох выполняется в той же последовательности: постепенно втягивается живот, опускается грудная клетка, плечи, ключицы. Это стабилизирует эмоциональное состояние.

Упражнение 7. Использование библиотерапии. Прочитать стихотворение, прозу. Обсудить, какие чувства вызывает данное произведение.

Упражнение 8. *Использование музыки в сочетании со зрительными образцами.* Просмотреть слайдовую программу на музыкальном фоне. После просмотра описать свое состояние.

Упражнение 9. *Имитационная игра.* Войти в класс в образе завуча, директора. Проследить, как меняется внутренний настрой.

III. Упражнения на снятие мышечного напряжения, внушение в состоянии релаксации (упражнения подобраны Т.Г. Дмитренко, преподавателем Полтавского пединститута).

Упражнение 10. *«Поза» релаксации* (поза кучера на дрожках). Необходимо сесть на стул, наклонить туловище немного вперед, слегка согнуть спину, опустить голову на грудь, бедра расправить под прямым углом друг к другу. Предплечья свободно лежат на бедрах, кисти рук свободно свисают. Мышцы максимально расслаблены. Глаза закрыты. Поза напоминает положение уставшего кучера на дрожках.

Мысленным взором «пробежаться» по всем мышцам тела, проверяя, достаточно ли они расслаблены. Начинать нужно с мышц лица, с освоения «маски» релаксации.

Упражнение 11. *«Маска» релаксации.* Подаются команды (самоприказы): «мышцы лба расслаблены; все морщины на лбу разглажены (чтобы почувствовать расслабление этой группы мышц, можно предварительно для контраста напрячь их, на вдохе подняв брови, как это бывает при удивлении, и на выдохе опустив); брови расслаблены (нахмурить брови и тут же расслабить); веки расслаблены; мышцы щек расслаблены; челюсти разжаты, нижняя челюсть свободно опущена вниз; губы расслаблены, на лице лежит печать глубокого сладкого сна».

Итак, между выражением лица и психическим состоянием существует прочная обратная связь, внешнее выражение расслабленности и покоя влечет за собой соответствующие изменения состояния.

Упражнение 12. *Полный физический покой.* Цель - максимально расслабить мышцы тела, снять все мышечные зажимы. Основные формулы: «Я расслабляюсь», «Полный физический покой». Подаются команды (самоприказы): «покой, полный физический покой; я расслабляюсь; мышцы шеи расслаблены; плечи расслаблены (плечи опускаются); мышцы рук расслаблены: предплечья, кисти рук...; руки кажутся плетями, брошенными на колени; мышцы спины расслаблены; живот расслаблен».

Круг внимания медленно скользит по телу, проверяя, все ли мышечные зажимы убраны, опускается по мышцам ног: «ноги расслаблены: расслабляются бедра, раскрепощаются коленные суставы, расслабляются мышцы голени, стопы...; каждый мой мускул расслаблен и вял; покой, полный физический покой».

В момент расслабления вообразите картину отдыха: вы отдыхаете на пляже (в саду...): «Я отдыхаю, мне приятно состояние полного физического покоя».

Вывод: с помощью самоприказов и представлений вы можете внушить себе состояние полного физического покоя, воздействуя через сознание на подсознание.

Упражнение 13. Полный психический покой. Цель - максимально успокоиться, снять возбуждение и нервное напряжение. Основные формулы: «Полный психический покой», «Покой, как одеялом, укутывает меня». Подаются команды (самоприказы): «отдых»; все мысли ушли; только покой; покой, как мягкое одеяло, укутывает меня; я совершенно спокоен; полный психический покой».

Вывод: на фоне общего физического расслабления вы можете с помощью самоприказов и представлений внушить себе состояние полного психического покоя.

Упражнение 14. Тяжесть правой руки. Цель - добиться максимального расслабления мышц, а для этого необходимо научиться вызывать ощущение мышечной тяжести в правой руке (потом во всем теле). Основная формула: «Правая рука тяжелая». Подаются команды (самоприказы): «моя правая рука тяжелая; я чувствую тяжесть в правой руке; кончики пальцев тяжелые; кисть правой руки тяжелая».

Можно использовать следующие образные представления: «рука, наливается свинцом и постепенно тяжелеет; правая рука тяжело давит на колено; я чувствую тяжесть в предплечье, в плече; вся правая рука тяжелая».

Вывод: это упражнение еще раз демонстрирует, как с помощью самоприказов и представлений можно внушить себе самые различные состояния.

Упражнение 15. Выход из состояния релаксации. Идет счет до 10, на каждый второй счет подаются команды (самоприказы): «раз, два - вы хорошо отдохнули; три, четыре - тяжесть правой руки прошла; пять, шесть - бодрость во всем теле; семь, восемь - настроение бодрое; девять, десять - открыть глаза и улыбнуться». Энергично дается команда: «Потянитесь, сядьте прямо! Сплести пальцы рук перед собой! Выверните кисти ладонями наружу. С полным вдохом поднимите руки со сплетенными пальцами над головой. С резким выдохом опустите руки». Это упражнение повторяется 2-3 раза.

IV. Коллективное составление программы самовнушения (упражнения подобраны Т.Г. Дмитренко).

Следует руководствоваться следующими правилами:

- формула должна быть четкой и лаконичной;
- формула не должна содержать отрицательной части «не»;
- обязательно соблюдение последовательности формул: «хочу - могу - буду - есть».

(Я хочу быть спокойным и уверенным, я могу быть спокойным и уверенным, я буду спокойным и уверенным, я спокоен и уверен!)

Рекомендуем примерные программы самовнушения.

1. Для оптимизации настроения: «я собран и уравновешен; у меня приподнятое, радостное настроение; я хочу быть активным и бодрым; я могу быть активным и бодрым; я активен и бодр; я хочу (могу; буду) чувствовать энергию и бодрость; я жизнерадостен и полон сил; я оптимист».

2. Для отдыха: «я спокоен; я совершенно спокоен; я хорошо отдыхаю и набираюсь сил; отдыхает каждая клеточка моего организма; отдыхает каждый мускул; отдыхает каждый нерв; свежесть и бодрость наполняют меня; я собран и внимателен; впереди плодотворный день; я отдыхаю».

3. Для самонастройки на предстоящий экзамен: «чувствую себя уверенно; настроение приподнятое; голова ясная; я совершенно собран; мыслю четко; я хочу (могу, буду) отвечать легко, четко, ясно».

4. Для настройки на профессиональный стиль поведения на уроке, преодоления неуверенности, скованности в общении с классом: «я совершенно спокоен; я вхожу в класс уверенно; чувствую себя на уроке свободно и раскованно; владею собой; мой голос звучит ровно, уверенно; я могу хорошо провести урок; настроение бодрое; мне самому интересно на уроке; мне интересно учить ребят; мне есть что рассказать детям; я спокоен и уверен в себе».

V. Микропреподавание. Управление собой в ситуации «Дети, давайте поговорим о...».

В ходе проведения микропреподавания слушателям необходимо написать, какое состояние испытывает выступающий перед аудиторией товарищ.

Выступавшему студенту предлагается описать свое физическое и психическое состояние во время микропреподавания.

Сравниваются самоотчет выступавшего студента и отчеты слушателей.

Таким образом, с помощью этого занятия у студентов формируются следующие умения:

- выбирать и использовать различные способы саморегуляции соответственно ситуации и индивидуальным особенностям студентов;
- снимать мышечные зажимы;
- концентрировать внимание на разных группах мышц;
- составлять формулу самовнушения;
- управлять рабочим самочувствием в процессе начального этапа общения.

Занятие 4. Культура внешнего вида преподавателя

Цель занятия: осознание специфики педагогических функций внешнего вида преподавателя, развитие первоначальных умений управлять внешним видом как средством педагогического воздействия, стимулирование потребности в повышении уровня культуры внешнего вида.

Оборудование: рисунки, слайды, таблицы.

Опорные понятия: внешний вид преподавателя, эстетическая вырази-

тельность внешнего вида.

ПЛАН ЗАНЯТИЯ

- II. Проверка теоретических знаний.
- III. Выполнение упражнений на контроль и коррекцию правильной осанки, позы, походки.
- IV. Микропреподавание. Формирование умений и навыков организации внешнего вида в заданных ситуациях учебно-воспитательного процесса.

ХОД ЗАНЯТИЯ

I. Проверка теоретических знаний.

1. Особенности восприятия личности учителя учениками. Понятие культуры внешнего вида преподавателя.
2. А.С. Макаренко о педагогической роли внешнего вида педагога и требованиях к нему.
3. Характеристика компонентов внешнего облика преподавателя, влияющих на восприятие его личности обучающимися (осанка, походка, поза, жесты, одежда).
4. Способы организации внешнего вида преподавателя.

III Выполнение упражнений на контроль и коррекцию правильной осанки, позы, походки.

При выполнении упражнений важно осмыслить функциональную роль: внешнего вида преподавателя: показатель уровня воспитанности, средство обеспечения контакта, эталон культуры внешнего вида современного человека, показатель психического состояния педагога.

Упражнение 1. Контроль и коррекция осанки. Встаньте у стены и плотно прикоснитесь к ней спиной. Ноги сомкните, руки опустите, голова должна касаться стены. Если ваша ладонь не проходит между поясницей и стеной, то осанка хорошая. В ином случае (большой зазор) слабый брюшной пресс и живот оттягивают позвоночник вперед. Чтобы укрепить мышцы спины и пресс, необходимо 2-3 раза в день (перед едой) вставать к стене так, как описано выше. Чтобы не было большого зазора (больше 4 см) между стеной и поясницей, втяните живот, а если есть склонность сутулиться, согните руки так, чтобы пальцы рук касались плечей, а локти - туловища (при этом зазор между стеной и поясницей не должен увеличиваться). Упражнение выполняется 1-3 мин. Дыхание свободное. Закончив упражнение, пройдите по комнате, потряхивая по очереди руками и ногами. Затем пройдите с хорошей осанкой (как будто стоите у стены).

Упражнение 2. «На колок». Встаньте, выпрямитесь, расслабьте мышцы спины и плеч. Как бы приподняв свое тело (плечи, грудь) и откинув его назад и вниз, «наденьте его на позвоночник», как пальто на вешалку. Спина стала крепкой, прямой, а руки, шея, плечи свободные, легкие (повторить 2-3 раза). Такое положение должно стать привычным, естественным.

Упражнение 3. Контроль и коррекция позы. Перед зеркалом примите позы, характерные для вас; проделайте различные движения (рук, ног, головы, тела), которые свойственны вам при общении. Проанализируйте особенности своей осанки, жестов, положение корпуса - насколько они уместны, выразительны, эстетичны. Отметьте, над чем нужно поработать, чтобы добиться эстетики позы.

Упражнение 4. Рабочая поза преподавателя. Примите характерную для педагогов позу на занятии, уроке (работайте перед зеркалом). Ноги поставьте на расстоянии 12-15 см между носками, одну ногу выдвиньте вперед; сделайте упор на одну ногу несколько сильнее, чем на другую. Плечи расправьте, снимите мышечные «зажимы». Осанка прямая, нижняя часть живота подтянута. Шея держится вертикально, подбородок приподнят. В руке - раскрытая книга.

Внимательно осмотрите себя (осанка, выражение лица, положение тела). В занятой вами позе сделайте шаг назад, потом вперед, влево, вправо. Повторите эти же движения, но в процессе чтения, импровизированного рассказа. Следите за ритмичностью ваших движений, стремитесь к естественности мимики, жестов.

Упражнение 5. Попробуйте несколько раз сесть за стол и встать, сделав это бесшумно, легко, без опоры на руки. Обратите внимание на правильный выбор точки опоры для ног.

Упражнение .6. Встаньте из-за стола и поменяйтесь местами с товарищем, сидящим рядом. Сделайте это бесшумно, аккуратно, используя минимум целесообразных и естественных движений. Обратите при этом внимание на осанку; снимите»напряжение, если оно появилось.

Упражнение 7. Контроль и коррекция походки. Пройдитесь перед зеркалом, стараясь выполнить следующие требования к походке. Она должна быть легкой, с гибкими, размеренными движениями. Нужно избегать разболтанной, шатающейся, семеняще-танцующей походки. Ширина шага, должна соответствовать росту, полу человека. Чем он выше, тем длиннее его шаг. Мужественность, размашистый шаг и широкие движения, присущие мужчине, не подходят женщинам. Некрасиво при ходьбе размахивать руками и раскачивать плечами, втягивать голову в плечи, горбиться. Проанализируйте свой темп ходьбы, длину шага, положение тела, рук, движения бедер, поясные движения при ходьбе. Отметьте, от чего нужно избавиться, чтобы походка была красивой и легкой.

На основе результатов выполнения этих упражнений составить самоотчет и самохарактеристику, используя для этого дневник профессионального становления.

Упражнение 8. Защита образцов (рисунки, фотографии) эстетически выразительной одежды педагога с разным целевым назначением (занятие, урок, отдых и пр.).

III. Микропреподавание. Формирование умений и навыков организации внешнего вида в заданных ситуациях учебно-воспитательного процесса.

Ниже предложены различные ситуации деятельности педагога:

Ситуация 1. Вход преподавателя в класс, аудиторию. Приветствие. Представление, знакомство с классом, учебной группой.

Ситуация 2. Вход педагога в класс, аудиторию. Приветствие. Неожиданный стук в дверь. Действуйте, реагируйте.

Ситуация 3. Вход преподавателя в класс, аудиторию. Приветствие. Начать рассказ так: «Дети, я хочу рассказать вам...» Это может быть рассказ; о преподаваемом предмете, об интересном, значимом событии. Задача рассказчика - привлечь внимание обучающихся к рассказу, установить контакт с аудиторией, продумать организацию своего внешнего вида.

Ситуация 4. Проверка домашнего задания на уроке, занятии: развернутый отчет обучающегося у доски; преподаватель слушает, сидя за рабочим столом, комментирует ответ и мотивирует отметку.

Ситуация 5. Объяснение преподавателем нового материала у доски с помощью печатной таблицы, схемы (вариант - проекция через кодоскоп). Самоконтроль объяснения, поведения в аудитории; рациональная организация познавательной деятельности обучающихся.

Ситуация 6. Объясняя учебный материал, преподаватель делает записи на доске, руководя при этом деятельностью, записями учащихся в тетрадях.

Целевая установка для студентов перед выполнением заданий

1. Продумать, какой стиль поведения педагога будет в наибольшей мере соответствовать заданным условиям общения с учениками, обеспечит их продуктивную деятельность на занятии; использования каких элементов психофизического тренинга он потребует (распределенности, концентрации внимания, регуляции самочувствия, активизации волевых усилий).

2. Придумать, какое впечатление о себе хотелось бы оставить у окружающих в процессе общения с ними (спокойный, корректный, сдержанный, уверенный в себе, строгий и пр.).

3. Добиться педагогической целесообразности и эстетической привлекательности, выразительности своего внешнего вида.

Параметры оценки работы студентов в заданных ситуациях

1. Успешное прогнозирование предполагаемых условий общения, работы и рациональное моделирование своего поведения в соответствии с ними.

2. Обеспечение продуктивного общения, взаимодействия с учениками, создание для них оптимального режима работы, усвоения знаний.

3. Самоконтроль поведения, речевого общения, видение и правильная интерпретация реакции учеников на внешний вид, речь преподавателя; эффективная коррекция своего поведения.

4. Степень интереса и старания, проявленных студентом при выполнении учебного задания.

Занятие 5. Основы мимической и пантомимической выразительности преподавателя

Цель занятия: помочь осознать особенности своего невербального поведения; понимание экспрессии психических состояний личности; развитие умений педагогически целесообразно, выражать свое отношение с помощью невербальных средств общения.

Оборудование: видеомэагнитофон для записи упражнений, выполняемых студентами с целью последующего анализа; магнитные записи бесед учителей-мастеров и студентов-практикантов; карточки с заданиями; фотографии с изображением различных мимических реакций; список эмоциональных состояний; слайды, репродукции картин.

Опорные понятия: невербальные средства общения, мимика, пантомимика, экспрессия, внутреннее самочувствие педагога, внешнее самочувствие.

ПЛАН ЗАНЯТИЯ

- I. Проверка теоретических знаний.
- II. Упражнения на развитие умений педагогически целесообразно выражать свое отношение с помощью невербальных средств общения.
- III. Моделирование. Внутренний монолог.

ХОД ЗАНЯТИЯ

I. Проверка теоретических знаний.

1. К.С. Станиславский о внутренней и внешней технике актерского мастерства, единстве чувства правды и чувства формы.
2. Роль невербальных средств в общении.
3. Требования к мимике и пантомимике педагога. Недостатки начинающих преподавателей и пути их устранения.

II. Упражнения на развитие умений педагогически целесообразно выражать свое отношение с помощью невербальных средств общения.

Упражнения на осознание своего невербального поведения

Цель упражнений - усиление индивидуальной мотивации в работе над темой.

Упражнение 1. Приветствие. Поприветствовать невербально (рукопожатием и др.) товарищей, двигаясь по кругу и передавая индивидуальные отношения. Анализ строится на соответствии замысла и восприятия действия.

Упражнение 2. Передаем предметы. Невербально передать по кругу воображаемый предмет. Тот, кому это передается, должен соответственно принять его и передать далее. В процессе анализа обращается внимание на то, что распознавание и адекватная реакция зависит от открытости личности, ее воображения,

эмоционального настроения.

Упражнение 3. Задуманное слово. Группа делится на две подгруппы. Каждая задумывает слово, обозначающее предмет или абстрактное понятие (что сложнее для игры).

Поочередно представитель подгрупп невербально представляет это слово противоположной подгруппе. Те имеют право называть варианты ответов, а рассказчик невербально соглашается с ходом их мысли или отрицает ответ, чтобы играющие изменили направление поиска.

Эта игра позволяет рассмотреть средства невербального поведения которыми пользуется студент, и в какой-то мере понять его манеру невербального общения.

Упражнение 4. Окно. Встаньте друг против друга. Вообразите, что вас и вашего партнера разделяет окно с таким толстым стеклом, что попытки кричать бесполезны: партнер не услышит вас. Однако вам необходимо сообщить ему очень важную вещь. Что делать? Но слишком серьезен предмет сообщения, чтобы размахивать руками. Не договариваясь с партнером о содержании разговора, попробуйте передать через стекло все, что вам нужно, и получить ответ.

При выполнении этих упражнений важно, чтобы студенты не разыгрывали роль передающего информацию, а действительно пытались выполнить задание, содержание которого составляло бы для них актуальный интерес. Важно также обратить внимание на влияние эмоционального настроения, личного отношения для передачи информации.

Упражнение 5. Телетакт. Есть телефон, телеграф, телевизор, можно создать и телетакт, т.е. передавать свои ощущения, свое отношение по поводу определенных мыслей, ситуаций тактильно, а точнее, рукопожатием.

Студенты становятся тесным кругом, взявшись внизу за руки. Ведущий задумывает, какую информацию он хочет передать, сосредоточивается и передает ее рукопожатием, думая о содержании передаваемого. Получивший информацию, не торопясь, ощутив и осознав ее, передает рукопожатием соседу и так далее до тех пор, пока информация не возвратится к ведущему.

Ведущий соглашается или возражает против такого понимания информации. Затем каждый, по очереди, расшифровывает, что он воспринял и что передал. Определяется и анализируется звено, где появляется искажение.

Все представленные подготовительные упражнения помимо диагностического характера, имеют и развивающий, служат усилению сензитивности личности, чувствительности к объекту взаимодействия.

Заключительный анализ выполнения упражнений можно провести на основании высказываний студентами своих впечатлений о работе каждого члена группы (легко ли было понимать то, что хотел выразить студент, выполняя различные упражнения; гармоничность и цельность экспрессивного поведения; какие средства невербального поведения наиболее выразительны; что мешало в восприятии).

Упражнения на развитие понимания экспрессии, психического состояния личности

Упражнение 6. Определение эмоционального состояния человека с помощью эталонов невербального поведения. Пользуясь эталонами поведения в состоянии радости, страха и т.п., можно определить эмоциональные состояния, представленные на фотографиях в книге.

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

Упражнение 7. Определение эмоционального состояния через эмпатию. Даются фотографии (или слайды). Охарактеризовать эмоциональное состояние человека, поставив себя в предлагаемую ситуацию, определив ее содержание и чувства, вызываемые данными обстоятельствами.

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

Упражнение 8. Кто это? Написать заранее характеристику невербального поведения одного из студентов группы. На занятии зачитать без указания адресата. Группа определяет, кому из ее членов она может принадлежать. Задание можно усложнить, сопоставив экспрессию поведения студента и учителя-мастера.

Упражнение 9. Зеркало. Оно направлено на развитие умения вчувствоваться в другого, т.е. эмпатии, с помощью переноса на себя внешнего рисунка поведения партнера.

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

Упражнения на развитие основ мимической и пантомимической выразительности

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

Упражнение 10. Войди в круг. Все стоят в кругу. Один вне его. С помощью невербальных средств надо попытаться войти в него. Упражнение выполняется быстро, возможность испробовать предлагается всем.

Упражнение 11. Подари подарок. Все сидят в кругу. По очереди предлагается сделать подарок кому-нибудь из членов группы (или всем). Выполняется невербально.

Упражнение 12. Чувство, с которым я пришел на занятие. Предлагается по желанию высказать с помощью мимики и жестов те чувства, с которыми шел на занятие. Задание можно представить и как чувства, с которыми находишься на занятии.

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

Упражнение 13. Общая мимическая реакция. Упражнение проводится одновременно для всех. Выполняют его, сидя, как обычно в аудитории, не видя реакции другого, что раскрепощает и снимает робость. Выполняются задания совместно по предъявлению ситуации преподавателем:

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

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

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

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

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

Упражнение 14. Выражение индивидуальной реакции. В отличие от предыдущего, это упражнение выполняется перед аудиторией. Ситуации упрощены. Требуют творчества. Студенты по очереди принимают роль учителя. После выполнения упражнения всей группой выбирается наиболее целесообразный вариант и демонстрируется перед аудиторией. Мы предлагаем примеры ситуаций, предложенных Н.Е. Шурковой, возможны и другие ситуации школьной тематики.

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

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

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

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

Ученик у доски. Выполнил задание. Ваша реакция:

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

Для того чтобы реакция студентов была не чисто внешней, а органичным выражением внутреннего отношения, полезно предлагать студентам описать причины таких реакций, оправдать вариант выбора воздействия, мысленно дорисовывая обстоятельства классной жизни, выразить свое отношение в виде внутреннего монолога словесно, а затем невербально.

В случае затруднений можно продемонстрировать примеры мимической реакции на слайдах, заранее заснятых по данной тематике.

Упражнение 15. Индивидуальная передача информации. Часть студентов получают задания на карточках и выполняют их индивидуально. Остальные студен-

ты, не зная содержания карточки, расшифровывают поведение товарища. Таким образом, это упражнение комплексное, включает умение выражать и читать эмоциональную реакцию. Задания на карточках:

Вы входите в класс. Вас встречают организованно. Вы удовлетворены началом урока.

Вы входите в класс. Здесь шум, крик. Вы не ожидали этого и очень удивлены.

Вы входите в класс. Это любимый ваш коллектив. Вы ждете интересного урока.

Вы входите в класс. Вам пока еще трудно в нем работать. Вы должны сразу же организовать ребят.

Вы пришли в класс сказать, что учитель болен и что урок отменяется.

Вы пришли сообщить поздравительную телеграмму.

Идет самостоятельная работа. Вы проходите по рядам, наблюдая; как ученики работают. Они хорошо работают.

Вы проходите по рядам. Одни из учеников сегодня работает лучше, чем всегда. Отметьте, чтобы он это видел.

Упражнение 16. *Логика невербального поведения* - это укрепление творческого уровня. Студентам предлагается самим наметить логику поведения в типичных школьных ситуациях. Выполняется в парах, подключается аудитория.

Например, ситуация «Проверка знаний». Преподаватель слушает ответ школьника у доски и одновременно, добиваясь непрерывного педагогического общения со всем классом, стремится невербальными средствами, не мешая отвечающему, подключить к размышлению над ответом всех сидящих за партами. Как учитель реагирует на отвлечение от материала урока? Это и удивление, и строгий взгляд, и выражение повышенной заинтересованности ответом, и порицание.

Студенты парами готовят подобные предложенные ими ситуации и демонстрируют реакции.

III. Моделирование. Внутренний монолог.

Студенты выбирают портрет, целесообразнее детский или юношеский (работы И. Репина, В Серова, Рембрандта и др.),

На основании анализа внешнего вида героя составляют представление о внутреннем состоянии изображенного на картине человека. Основной механизм определения эмоционального состояния - эмпатия, вчувствование. Сочинить монолог и представить его аудитории.

Анализ работы студентов строится на характеристике способности адекватно описать мир чувств, мыслей и внешне передать состояние героя.

Литература, рекомендуемая для выполнения практических заданий и упражнений

1. Азаров Ю.П. Искусство воспитывать: Книга для учителя. — М., 1985.
2. Амонашвили Ш.А. Здравствуйте, дети! — М., 1984.

3. Геллер Е.М. Игры на переменах для школьников 1-3 классов. - М., 1985.
4. Геллер Е.М. Игры на переменах для школьников 4-6 классов. - М., 1985.
5. Динейко К. Движение, дыхание, психофизическая тренировка. - М., 1986.
6. Макаренко А.С. Лекции о воспитании детей // Пед. соч.: В 8т. Т. 4.
7. Минский Е.М. От игры к знаниям. - М., 1982.
8. Ножин Е. А. Основы советского ораторского искусства. - М., 1973.
9. Петров В.А. Нулевой класс актера. - М., 1985.
10. Станиславский К.С. Моя жизнь в искусстве // Собр. соч. В 8т. Т.1. - М., 1954.
11. Станиславский К.С. Работа над собой в творческом процессе переживания / Собр. соч. В 8т. Т.2. – М., 1954.
12. Чехов М. Об искусстве актера // Литературное наследие В 2т. - М., 1986.

ЗАДАНИЕ К ТЕМЕ 6 «МАСТЕРСТВО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ»

Целью занятия является: формирование мастерства общения, понимание его структурных компонентов, определение личностных качеств в процессе общения.

Тест № 1. Умеете ли вы излагать свои мысли?

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

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

Обработка результатов

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

Сумма баллов означает:

от 12 до 16 баллов - отличный результат;

от 10 до 12 баллов - средний результат;

меньше 9 баллов - плохой результат.

Тест № 2. Коммуникабельны ли вы?

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

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже совсем невмоготу?
3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на какую-либо тему на совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, сказать, который час и т.д.)?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 30 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
1. 98
9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, театральной кассе). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели встать в очередь и томиться в ожидании?
12. 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 приемлете. Это так?
14. Услышав где-то в «кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Обработка результатов

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Тест № 3. Приятно ли с вами общаться?

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

1. Вы больше любите слушать, чем говорить?
2. Вы всегда можете найти тему для разговора даже с незнакомым человеком?
3. Вы всегда внимательно слушаете собеседника?
4. Любите ли вы давать советы?
5. Если тема разговора вам неинтересна, станете ли вы показывать это собеседнику?
6. Раздражаетесь, когда вас не слушают?
7. У вас есть собственное мнение по любому вопросу?
8. Если тема разговора вам не знакома, станете ли ее развивать?
9. Вы любите быть в центре внимания?
10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточными знаниями?
11. Вы хороший оратор?

Обработка результатов

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

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

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

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

Тест № 4. Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения

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

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

Обработка результатов

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

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

Тест № 5. Умеете ли вы слушать?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 10 вопросов. Ответ оценивайте баллами. За ответ «Почти всегда» — 2 балла; «В большинстве случаев» — 4 балла; «Иногда» — 6 баллов; «Редко» — 8 баллов; «Почти никогда» — 10 баллов.

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

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

Обработка результатов

Подсчитайте сумму баллов.

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

Тест № 6. Тип темперамента

Инструкция: Ответьте «да» или «нет» на следующие 57 вопросов.

1. Вы часто испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться», испытать возбуждение?
2. Часто ли вы нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Вы человек беспечный?
4. Правда ли, что вам очень трудно отвечать «нет»?
5. Задумываетесь ли вы перед тем, как что-нибудь предпринять?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, не считаясь с тем, что вам это не выгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Обычно вы говорите и действуете быстро, не раздумывая?
9. Часто ли вы чувствуете себя несчастным без достаточных на то причин?
10. Сделали бы вы почти все, что угодно, на спор?
11. Возникает ли у вас чувство смущения, когда вы хотите заговорить с симпатичным незнакомым человеком противоположного пола?
12. Бывает ли, что вы выходите из себя, злитесь?
13. Часто ли вы действуете под влиянием минутного настроения?

14. Часто ли вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-нибудь такое, чего не следовало бы делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы обычно книги встречам с людьми?
16. Легко ли вас обидеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компаниях?
18. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы скрыть от других?
19. Верно ли, что иногда вы полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли вы иметь друзей поменьше, но особенно близких вам?
21. Часто ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, вы отвечаете тем же?
23. Часто ли вас беспокоит чувство вины?
24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли вы дать волю чувствам и повеселиться в компании?
26. Считаете ли вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
27. Считают ли вас человеком живым и веселым?
28. Часто ли вы, сделав какое-нибудь важное дело, испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?
29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?
30. Вы иногда сплетничаете?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если вы хотите узнать о чем-нибудь, то вы предпочитаете об этом прочитать в книге, нежели спросить?
33. Бывают ли у вас приступы сердцебиения?
34. Нравится ли вам работа, которая требует от вас постоянного внимания?
35. Бывает ли, что вас «бросает в дрожь»?
36. Вы всегда бы платили за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?
37. Вам неприятно находиться в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, которая требует от вас быстроты действия?
40. Волнуетесь ли вы по поводу каких-то неприятных событий, которые могли бы произойти?
41. Вы ходите медленно и неторопливо?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на работу или на свидание?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что никогда не упустите случай побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Вы чувствовали бы себя очень несчастным человеком, если бы длительное время были лишены широкого общения с людьми?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?
49. Можете ли вы сказать, что вы весьма уверенный в себе человек?

50. Легко ли вы обижаетесь, когда люди указывают на ваши ошибки в работе или на ваши личные промахи?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Легко ли вам внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли вы от бессонницы?

Обработка результатов

Чтобы определить тип темперамента, необходимо полученные ответы сверить с «ключом». «Ключ»:

1. Шкала экстраверсии — интроверсии: начислите по 1 баллу за каждое совпадение: «да» — 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; «нет» - 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Интроверсия: 0—12 баллов. Экстраверсия: 13—24 балла.

2. Шкала эмоциональной стабильности — эмоциональной нестабильности: начислите по одному баллу за каждое совпадение: «да» на вопросы 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Эмоциональная стабильность (устойчивость): 0—12 баллов Эмоциональная нестабильность (неустойчивость): 13—24 балла.

3. Уровень вашей искренности: начислите по 1 баллу за каждое совпадение: «да» — 6, 24, 36; «нет» — 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Если совпадений меньше четырех, результат тестирования достоверный.

Экстравертам свойственна общительность, импульсивность, прямолинейность в суждениях, ориентация на внешнюю оценку. Интровертам присущи необщительность, закрытость, склонность к самоанализу, осторожность.

Эмоционально-устойчивые люди не склонны к беспокойству, устойчивы к внешним воздействиям. Эмоционально-нестабильные - чувствительны, тревожны, эмоциональны, склонны расстраиваться по мелочам.

Полученные в результате обработки данные отразите в «Круге Айзенка»

| ИНТРОВЕРСИЯ | | | | | | | | | | | | ЭКСТРАВЕРСИЯ | | | | | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|-----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Пассивный | | | | | | | | | | | | Сангвистический | | | | | | | | | | | |
| Старательный | | | | | | | | | | | | Общительный | | | | | | | | | | | |
| Вдумчивый | | | | | | | | | | | | Открытый | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | Разговорчивый | | | | | | | | | | | |
| Миротлюбивый | | | | | | | | | | | | Доступный | | | | | | | | | | | |
| Сдержанный | | | | | | | | | | | | Беспечный | | | | | | | | | | | |
| Надежный | | | | | | | | | | | | Живой | | | | | | | | | | | |
| Уравновешенный | | | | | | | | | | | | Беззаботный | | | | | | | | | | | |
| Спокойный | | | | | | | | | | | | Инициативный | | | | | | | | | | | |

| СТАБИЛЬНОСТЬ | | | | | | | | | | | | НЕСТАБИЛЬНОСТЬ | | | | | | | | | | | |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Тихий | | | | | | | | | | | | Обидчивый | | | | | | | | | | | |
| Меланхолический | | | | | | | | | | | | Неспокойный | | | | | | | | | | | |
| Холерический | | | | | | | | | | | | Агрессивный | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | Возбудимый | | | | | | | | | | | |
| Замкнутый | | | | | | | | | | | | Переменчивый | | | | | | | | | | | |
| Импульсивный | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Неощительный | | | | | | | | | | | | Оптимистический | | | | | | | | | | | |
| Активный | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Угрюмый | | | | | | | | | | | | Тревожный | | | | | | | | | | | |
| Неподатливый | | | | | | | | | | | | Неуравновешенный | | | | | | | | | | | |
| Пессимистичный | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Тест №7. Волевой ли вы человек?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 15 вопросов. За каждый ответ «да» поставьте 2 балла, за ответ «не знаю» - 1 балл, за ответ «нет» - 0.

1. Способны ли вы, если надо, встать утром с постели, как бы рано это ни было?
2. Каждое ли утро вы делаете зарядку?
3. Стремитесь ли вы соблюдать режим дня?
4. Как бы вам ни мешали, можете ли вы на занятиях не отвлекаться и делать то, что требуется?
5. Осуждаете ли вы, хотя бы про себя, тех, кто опаздывает или пропускает занятия и мешает на них другим?
6. Всегда ли вы выполняете домашние задания, пусть даже не самостоятельно?
7. Выполняете ли поручение, которое вам не совсем приятно?
8. Читаете ли вы дополнительно рекомендованную литературу, если это делать не обязательно?

9. Способны ли вы без напоминаний принимать лечение по предписанию врача?
10. Попав в конфликтную ситуацию, находясь на грани того, чтобы с кем-то поссориться, можете ли вы этого не сделать?
11. Есть ли такие дни и часы, в которые вы любите заниматься одним и тем же делом?
12. Если вы начали что-то делать, но потом поняли, что это неинтересно, доведете ли начатое до конца?
13. Можете ли отказаться от самой интересной телепередачи или кинофильма, если у вас срочное и важное дело?
14. Всегда ли вы выполняете свои обещания?
15. Регулярно ли вы анализируете свое поведение, поступки и делаете ли из этого определенные выводы?

Обработка результатов

Подсчитайте свои баллы. Их сумма будет свидетельствовать о том, насколько вы волевой человек.

Если набралось *от 22 до 33 баллов*, вас можно поздравить - с силой воли все в порядке. Человек вы волевой, на вас можно положиться, не подведете. Но не зазнавайтесь, знайте, что иногда ваша твердая и непримиримая позиция может досаждать окружающим.

Если набралось *от 13 до 21 балла*, сила воли развита средне. Если чувствуете, что иначе нельзя, вы действуете должным образом, но если увидите, что чего-то можно и не делать, то не станете за это братья. Если вам поручают что-то, вы выполняете, а по своей инициативе лишние обязанности на себя не берете. Вы довольно дипломатичны, но не всегда тверды и упорны в достижении цели.

Если набралось *12 и менее баллов*, то с силой воли у вас не все благополучно. К своим обязанностям вы относитесь спустя рукава, делаете лишь то, что легче и интереснее. Постарайтесь посмотреть на себя как бы со стороны, проанализируйте свое поведение, поступки и попытайтесь хоть что-то изменить. Вы скоро убедитесь, что это вовсе не трудно, надо лишь заставить себя. И не сомневайтесь, вы станете более волевым человеком.

Тест № 8. Коммуникативные и организаторские способности (КОС)

Инструкция: Вам предлагается ответить на 40 вопросов. Имейте в виду, что вопросы короткие и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайтесь внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произ-

вести заведомо приятное впечатление. Важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии вопросов. Итак, если ваш ответ на вопрос положителен (вы согласны), то около номера вопроса поставьте «да»; если ваш ответ отрицательный (вы не согласны) - поставьте «нет».

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненное вам кем-то из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вы отступаете от них?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включиться в новую для вас компанию?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно бы было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиваться, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удается закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?

24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых для вас людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли вы, что вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для вас компанию?
30. Принимали ли вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято вашими товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомую для вас компанию?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания у своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов

Для того чтобы узнать свои коммуникативные способности, воспользуйтесь «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 вопросы и за каждый ответ «нет» на 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 вопросы. Коэффициент коммуникативности (K_k) определяют по формуле: $K_k = m/20$, где m — количество совпавших с «ключом» ответов.

Если K_k соответствует:

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

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

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

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

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

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

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

Для подсчета организаторских способностей воспользуйтесь следующим «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 вопросы и за каждый ответ «нет» на 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40 вопросы. Коэффициент организаторских способностей (K_0) определяют по формуле: $K_0 = m/20$, где m - количество ответов, совпавших с «ключом».

Если K_0 соответствует:

от 0,20 до 0,55 — низкий уровень;

от 0,56 до 0,65 — уровень ниже среднего;

от 0,66 до 0,70 — средний уровень;

от 0,71 до 0,80 — высокий уровень;

от 0,81 до 1,00 — очень высокий уровень.

Организаторские способности - это способность человека организовывать себя и других.

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

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

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

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

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

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

Тест № 9. Эмоциональная чувствительность

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

1. За чем вы могли бы встать в очередь?
 - А.* Ни за чем.
 - Б.* Если нужно купить то, за чем стоит очередь, и другого выхода нет, то занимаете очередь.
 - В.* Если есть возможность, вы лучше отправитесь в другой магазин, даже если он и не слишком близко.
2. Вздрагиваете ли вы, если зазвонит телефон?
 - А.* Вы так привыкли к этому, что даже не замечаете звонков.
 - Б.* Да.
 - В.* Нет.
3. Если вы уезжаете в другой город, за сколько времени до отправления поезда вы приезжаете на вокзал?
 - А.* За час до отправления поезда.
 - Б.* За четверть часа.
 - В.* За полчаса.
4. Если вы находитесь в обществе человека, который почему-либо напряжен и нервничает, передается ли вам его настроение?
 - А.* Если это близкий человек, то безусловно.
 - Б.* Если не можете помочь его беде, то хотя бы пытаетесь успокоить его.
 - В.* Напряжение передается в любом случае.
5. Ухудшается ли ваше самочувствие (например, вас бросает в жар или в холод, болит голова, начинается головокружение), если вы переживаете из-за чего-либо?
 - А.* Нет.
 - Б.* Случается.
 - В.* Из-за каждого переживания вы чувствуете себя больным целый день.
6. Насколько, по-вашему, справедливо изречение: «Рано или поздно все образуется само собой»?
 - А.* Целиком и полностью.
 - Б.* Хорошо, если бы так было, но вы в это не верите.
 - В.* Сам человек должен приложить к этому усилия.
7. Если вы опоздали на урок, что вы чувствуете?
 - А.* И с другими может такое случиться.
 - Б.* В таком случае лучше не входить в класс.
 - В.* Естественно, испытываете стеснение.
8. Если у вас множество разнообразных дел, лучше или хуже продвигается работа, чем в том случае, когда дел мало?

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

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

В. Вы всегда работаете в одном темпе.

9. Выносите ли вы нахождение в толпе?

А. Иногда — да, иногда — нет.

Б. Не выносите, нервничаете из-за этого.

В. Вам это не мешает.

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

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

Б. Едва ли.

В. В любом месте спите беспробудно.

Обработка результатов

Баллы, соответствующие ответам:

| Вопрос | Вариант ответа | | | Вопрос | Вариант ответа | | | Вопрос | Вариант ответа | | |
|--------|----------------|---|---|--------|----------------|---|---|--------|----------------|---|----|
| | А | Б | В | | А | Б | В | | А | Б | В |
| 1 | 0 | 6 | 3 | 5 | 8 | 5 | 0 | 9 | 6 | 1 | 9 |
| 2 | 6 | 0 | 8 | 6 | 10 | 3 | 0 | 10 | 6 | 1 | 10 |
| 3 | 3 | 9 | 0 | 7 | 8 | 0 | 6 | | | | |
| 4 | 4 | 6 | 1 | 8 | 6 | 0 | 6 | | | | |

Подсчитайте сумму баллов. Если вы набрали:

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

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

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

ЗАДАНИЕ К ТЕМЕ 7 «КУЛЬТУРА РЕЧИ ПЕДАГОГА»

Целью занятия является: понимание особенностей устной речи; выявление основных характеристик диалогической и монологической речи, своеобразия

зия функционально-смысловых типов речи; ознакомление с основными характеристиками каждого функционального стиля.

Задания и упражнения

1. Выделите средства фактического и информационного общения в данном письме древнеримского оратора и политика Плиния другу Стацию Сабину. О чем и с какой целью информирует Плиний адресата?

Плиний Сабину - привет.

(1) Твое письмо показывает, с каким вниманием, с каким рвением, с какой памятью ты прочитал мои книжки. Сам ты навлекаешь на себя труд, вызывая и приглашая меня посылать тебе как можно больше своих работ. (2) Я буду делать это, но по частям и как бы распределив материал, чтобы не сбить постоянным изобилием ту самую память, которую я так благодарю, и не заставить ее, перегруженную и как бы подавленную, упускать частности в виду множества, предшествующее в виду последующего. Будь здоров.

2. Определите тональность и условия выбора средств фактического общения.

Приветствие: Добрый день (утро, вечер)! — Привет! — Здравствуйте! — Здорово! — Мое почтение! — Наше вам! — Здравия желаю!

Обращение: Гражданин! — Простите за беспокойство... — Будьте любезны... — Скажите, пожалуйста... — Молодой человек! — Как там вас! — Коллеги! — Уважаемый! — Мужчина!

Прощание: До свидания! — Всего доброго! — До встречи! — Будь здоров! — Пока! — Прощайте! — Позвольте откланяться! — Наше вам!

3. Прочтите тексты. Охарактеризуйте описанные в них виды общения.

ДЕТСКИЙ СПОСОБ ГОЛОСОВАНИЯ В СПАРТЕ

Взамен умершего старейшины спартанцы выбирали нового. Выборы происходили в Народном собрании. Перед Собранием молча один за другим проходили все добивавшиеся чести стать старейшиной. Народ встречал каждого криком одобрения. А чтобы определить, кто же из них избран, поступали так. В соседнем доме запирали несколько спартанцев, которым доверяли остальные. Им было все слышно, но ничего не видно. Избранными они объявляли того, за кого, как им казалось, кричали громче других. Подобный способ голосования греки из других городов насмешливо называли детским. Тем же детским способом принимались в Спарте и другие важные решения. (А.А.Вигасин и др. История древнего мира.)

4. Используя данный ниже текст, подготовьте сообщение на тему «Мышление начинается с постановки вопросов». Выступите с этим сообщением перед аудиторией. Используйте средства невербального общения.

Ситуации, которые вынуждают искать новые решения для достижения практических или теоретических целей, называются проблемными. Проблемная ситуация воспринимается и осознается человеком как задача, требующая ответа на определенный вопрос. Для мышления осознание вопроса — это как бы сигнал к началу активной мыслительной деятельности. Недаром, когда у ребенка начинается процесс активного развития мышления, он становится «почемучкой».

Английский психолог Д. Селли писал, что если бы ему предложили изобразить ребенка в его типическом душевном состоянии, то он, вероятно, нарисовал бы выпрямленную фигуру маленького мальчика, который широко раскрытыми глазами глядит на какое-нибудь новое чудо или слушает, как мать рассказывает ему что-нибудь новое об окружающем мире.

Наверное, учеными, изобретателями, рационализаторами, да и вообще творческими людьми во всех областях жизни становятся взрослые, сохранившие в себе эту пытливость, любознательность, стремление к новому. Печальное зрелище представляет собой человек, у которого нет вопросов. Мне пришлось наблюдать взрослого мужчину, у которого вследствие тяжелой болезни мозга интеллектуальные возможности были резко понижены: он не мог в свое время учиться в массовой школе и едва усвоил грамоту и четыре арифметических действия. Характерно, что его любимым выражением было: «Ясненько, понятненько!»

Итак, осознание вопроса — это первый этап решения задачи. Недаром говорят: «Хорошо поставленный вопрос — половина ответа». (Я.Л.Коломинский. Человек: Психология.)

5. Сформулируйте коммуникативное намерение следующих фрагментов речи педагога. Отражены ли интенции в самих текстах? Составьте подобные высказывания на тему вашей специальности.

1. Всякий взрослый человек скажет, что слово «текст» ему понятно: это некоторое сообщение, некоторая информация о чем-либо, представленная средствами одного из национальных языков. Ошибки в таком ответе нет, но есть некоторая неполнота. Во-первых, не вполне ясно, можно ли считать текстом информацию, представленную средствами, скажем, немого кино. Ученые считают — да, можно. А художественное полотно или скульптуру? Тоже можно. Но мы, занимаясь психолингвистикой, не можем обойтись без лингвистических объектов. (И. Н. Горелов, К. Ф. Седов. Основы психолингвистики.)

2. В 1993—1995 годах было специально исследовано формирование вопроса в онтогенезе русско- и немецкоязычных дошкольников. Покажем уровень когнитивного развития детей 3 — 5 лет на русскоязычном материале. Последний указывает на пробелы в знаниях детей об окружающем их мире. Немецкоязычный материал аналогичен русскоязычному во всех интересующих нас отношениях.

СВЕДЕНИЯ О ПОГОДЕ

— Солнцу самому жарко, да?

- Зачем дождю столько лужов?
- Весной как бывает? Как летом?

СВЕДЕНИЯ О ПРОСТРАНСТВЕ

- Где это бывает верх?
- У нас есть тоже страна?
- Город, что ли, меньше страны? (И.Н.Горелов, К.Ф.Седов. Основы психолингвистики.)

6. Произнесите следующие слова, соблюдая орфоэпические нормы.

Аристокра́тия, бомбарди́ровать, вероиспове́дание, догово́р, духо́вник, ерети́к, звони́шь, испове́дание, катало́г, креме́нь, манёвры [о], мизе́рный, наме́рение, обеспе́чение, облегчи́ть, предвосхи́тить, прину́дить, сосре́доточе́ние, углуби́ть, фено́мен.

7. Исправьте нарушения в сочетаемости слов. Отметьте, какие словосочетания закрепились в языке.

Повысить подготовку специалистов; повысить выпуск машин; высокая глубина знаний; памятный сувенир; экспонат выставки; народная демократия; патриот своей родины; народный фольклор; монументальный памятник; период времени; реальная действительность.

8. Расставьте ударения в следующих существительных.

Апостро́ф, бюрокра́тия, значимо́сть, вероиспове́дание, иконопи́сь, жизнеобеспе́чение, созыв, упроче́ние, феерия́, катало́г, некроло́г, кварта́л, игри́ще, вороже́я, толика́, христиани́н, индустрия́, мышле́ние.

Сверьте свой вариант постановки ударения по орфографическому словарю. В случае ошибки составьте с этим словом не менее трех предложений (устно), всякий раз обращая внимание на произношение.

9. Расставьте в словах ударение. При затруднении обращайтесь к орфоэпическому словарю.

Безудержный, гербовый, августовский, мизерный, украинский, юродивый, мускулистый, давнишний, баловать, делящий, усугубить, донельзя, мастерски, наголо.

10. Определите, какие нормы нарушены в приведенных предложениях. Исправьте предложения.

1. Историк объективно описывает ихние нравы. 2. Были приняты все мероприятия для поражения врага. 3. Горожане строили укрепления, защищавшим себя от врага. 4. Большое внимание в войсках отводится боевой подготовке солдат, именно это занимает большинство времени. 5. Хочу подчеркнуть о том, что сейчас особенно важно. 6. Наши намерения заключить этот договор и подписать итоговый документ искренни. 7. Хозяева делали все, чтобы облегчить жизнь своим холопам. 8. Ветераны-то в основном люди изрядного возраста. 9. Эта борьба ведется под тезисом защиты прав человека.

11. Какие нарушения лексической нормы вы обнаружили? В чем причина допущенных ошибок? Исправьте предложения, сохраняя смысл высказываний.

Петр I сотворил плот. Он обладал мастерством искусственно вести беседу. Войска начали продвижение вперед. Аисты выводят потомство, которое будет продолжать их род. Им удалось сделать побег. Трудность заключалась в шрифте документов. Русские войска сделали лагерь на берегу. Первое боевое крещение он принял под Сталинградом. Главная суть плана наступления заключалась в неожиданности. Демобилизация из армии после войны повлекла новые проблемы: свободных вакансий не было и началась скрытая безработица. Саммит на высшем уровне будет проходить в конце года. Скрытые возможности производства не были использованы. В полях распустилась трава.

12. Какие синтаксические нормы нарушены? Определите и исправьте ошибки.

Общаясь с детьми, речь учителя не должна быть слишком громкой или слишком тихой. Придя в институт, занятия по культуре речи помогли мне. Показали народ по телевизору, который был в Волгограде. Внушать о том детям не нужно. Учитель должен всегда следить о своей внешности. Здесь хотелось бы привести пример об отношениях учеников к нам. Необходимо придерживаться в поведении этим нормам.

13. Подберите к существительным подходящие по смыслу прилагательные, а к прилагательным — существительные.

Вдох, вздох, венки, венец, враждебный, вражеский, единственный, единый, военный, воинский, поиски, происки, длинный, долгий.

14. Прочтите диалоги из пьесы Г. Полонского «Доживем до понедельника». Каким требованиям не отвечает речь учительницы? Какие нормы современного литературного языка нарушены? Как такая речь ее характеризует?

Появилась учительница начальных классов Таисия Николаевна. Ходит, заглядывает под столы, за доску.

Т а и с и я Н и к о л а е в н а. Здравствуйте, здравствуйте. Циркуля не видали? Большой, деревянный?

С в е т л а н а М и х а й л о в н а. Нет. А Раиса Павловна не могла взять?

Т а и с и я Н и к о л а е в н а. Как это она могла, когда он мой? Я его всегда ложу на место. А она всегда не помнит, куда ложит, и берет какой на глаза попадается.

М е л ь н и к о в. Послушайте, нельзя же так! Мы в учительской... или...

Т а и с и я Н и к о л а е в н а. Это вы — мне?

15. Прочтите предложения, употребляя числительные и глаголы в нужной форме.

1. В середине XVI в. в Нидерландах проживал.. 3 миллиона человек, насчитывалось около 300 городов и 6500 сел. 2. Весь путь до Реймса в 300 км ар-

мия прошла за две недели. 3. Около 630 года большинство арабских племен принял.. ислам и признал.. власть Мухаммеда. 4. Тиберий предложил принять новый закон, по которому одна римская семья могла пользоваться не более чем 250 гектарами земли. 5. В римской армии был.. около 80 тысяч пехоты и 6 тысяч конницы, а в карфагенской — около 40 тысяч пехоты и 10 тысяч конницы. 6. При Ярославе Мудром в Киеве уже числилось около 4000 церквей.

16. Прочтите отрывок из пьесы Г. Полонского «Доживем до понедельника». Охарактеризуйте речь учителя истории. Какие коммуникативные качества ей присущи? Использованием каких средств достигается выразительность?

Урок истории идет своим чередом.

Теперь у доски — Костя Батищев. Отвечает уверенно, спокойно:

— Вместо решительных действий Шмидт посылал телеграммы Николаю II, требовал от него демократических свобод. Власти успели опомниться, стянули в Севастополь войска, и крейсер «Очаков» был обстрелян и подожжен. Шмидта казнили. Он пострадал от своей политической наивности и близорукости. Пользы от его геройства было не много...

— Бедный Шмидт! — с горькой усмешкой произнес Мельников и закрыл глаза рукой. — Если б он мог предвидеть этот посмертный строгий выговор...

— Что, неправильно?

Мельников не ответил, в проходе между рядами пошел к последней парте, к Наташе. И вслух пожаловался ей:

— То и дело слышу: «Жорес не понимал...», «Герцен не сумел...», «Толстой недопонял...». Словно в истории орудовала компания двоечников...

И уже другим тоном спросил у класса:

— Кто может возразить, добавить?

Панически зашелестели страницы учебника. Костя улыбался — то ли он был уверен, что ни возразить, ни добавить нечего, то ли делал хорошую мину при плохой игре.

— В учебнике о нем всего пятнадцать строчек, — заметил он.

— Пятнадцать строчек, — повторил Мельников Костины слова. — А ведь это немало. От большинства людей остается только тире между двумя датами...

Откровенно глядя на одну Наташу, он спросил сам себя:

— Что ж это был за человек — лейтенант Шмидт Петр Петрович? — И сам ответил, любуясь далеким образом: — Русский интеллигент. Умница. Артистическая натура — он и пел, и превосходно играл на виолончели, и рисовал... что не мешало ему быть храбрым офицером, профессиональным моряком. А какой оратор! Но главный его талант — это дар ощущать чужое страдание более остро, чем свое. Именно из такого теста делаются бунтари и поэты...

Остановившись, Мельников послушал, как молчит класс. Потом вдруг улыбнулся, заискрились у него глаза:

— Знаете, сорок минут провел он однажды в поезде с женщиной и влюбился без памяти, навек — то ли в нее, то ли в образ, который сам выдумал. Красиво влюбился!

Сорок минут, а потом были только письма, сотни писем... Читайте их, они опубликованы, и вы не посмеете с высокомерной скукой рассуждать об ошибках этого человека!

— Но ведь ошибки-то были? — нерешительно вставил Костя, самоуверенность которого сильно пошла на ущерб.

Мельников оглянулся на него и проговорил рассеянно, с оттенком досады:

— Ты сядь пока, сядь...

Недовольный, но не теряющий достоинства Костя повиновался.

— Петр Петрович Шмидт был противником кровопролития, — продолжал Мельников. — Как Иван Карамазов у Достоевского, он отвергал всеобщую гармонию, если в ее основание положен хоть один замученный ребенок... Все не верил, не хотел верить, что язык пулеметов и картечи — единственно возможный язык переговоров с царем. Бескровная гармония... Наивно? Да. Ошибочно? Да! Но я приглашаю Батищева и всех нас не рубить сплеча, а прочувствовать высокую себестоимость этих ошибок!

Упражнения для подготовки речевого аппарата к работе над дикцией

Цель упражнений - подготовить («разогреть») речевой аппарат к работе, снять или предотвратить возможные мышечные зажимы, ощутить звук в резонаторах.

Гимнастика артикуляционно-резонаторного аппарата

В основу научного обоснования тренировочной гимнастики артикуляционно-резонаторного аппарата положены достижения русской физиологической школы, а также опыт работы автора в театральных школах и педагогических вузах.

Занятия следует проводить в проветренном помещении.

Тренироваться рекомендуем: утром, до занятий голосом, перед уроком, лекцией и при голосовом утомлении.

При работе в процессе тренировки надо избегать резкой, утрированной артикуляции, так как в основе занятий лежит выработка естественных, плавных движений. В результате тренировки мышцы речевого аппарата должны стать эластичными и свободными.

Первоначальные упражнения, особенно при самостоятельных занятиях, должны прodelываться перед зеркалом. В дальнейшем, когда запомнятся мышечные ощущения, которые возникают при тренировке, можно обходиться и без зеркала.

В наши упражнения включен самомассаж, который широко используется не только в лечебных целях, но и в профилактических - для предупреждения заболеваний, связанных с речевой функцией. Массаж - один из древнейших приемов снятия мышечных зажимов, усталости, он способствует восстановлению здоровья, улучшению обмена веществ, кровообращения. Воздействуя на

нервные окончания в полостях, близких к органам речи, он способствует, косвенным путем, лучшему резонированию. Массаж, заключающийся в поглаживании, называется гигиеническим. Массаж, производимый постукиванием пальцев,- вибрационным.

Каждое упражнение, предлагаемое нами, следует повторить 5-10 раз.

Массаж

14. Массаж лица.

Положить ладони на лоб так, чтобы кончики пальцев обеих рук касались друг друга. От середины лба производить медленное поглаживание ладонями до околоушной области лица.

Такие же движения производить:

- а) от переносицы к ушам;
- б) от желобка под носом к ушам;
- в) от околоушной области лица к подбородку и обратно;
- г) поглаживать кончиками пальцев вокруг глаз (расходящимся движением от середины лба и снова к середине).

15. Повторить все вышеописанные движения, но уже не поглаживающими движениями, а постукивая пальцами (вибрационный массаж).

16. Массаж шеи.

Медленно поглаживать шею ладонями обеих рук сверху вниз:

- а) в области горла, попеременно то правой, то левой рукой;
- б) от околоушной области лица, по боковой части шеи до подмышечных впадин (одновременное движение обеих рук);
- в) положить обе руки на заднюю часть шеи, близкую к затылку (кончики пальцев обеих рук касаются друг друга), затем руки скользят по боковой части шеи до подмышечных впадин.

Носовое дыхание

При вдохе через нос холодный воздух согревается, сухой - увлажняется, пыль оседает на волосках слизистой оболочки носа. Это предохраняет голосовые связки от охлаждения, сухости или загрязнения. Вдох носом, обеспечивая полное дыхание, не дает вредной для голоса перегрузки. Кроме того, использование носового дыхания предотвращает скапливание слизи в носоглотке и способствует активизации нервно-мышечных тканей носа, принимающих участие в сложном процессе голосообразования и резонирования звука.

17. а) Рот закрыт. Делается короткий вдох носом, ноздри при этом слегка расширяются; при выдохе средними и указательными пальцами производится легкое похлопывание по ноздрям;

б) зажать правую ноздрию пальцем, сделать вдох левой ноздрей, затем зажать левую и, отпустив правую, и выдыхая, производить легкое похлопывание по ноздре. Повторить это упражнение 5-6 раз, зажимая поочередно то одну, то другую ноздрию.

18. Прodelать предыдущее упражнение, но теперь на выдохе протяжно тянуть звуки М и Н.

При выдохе слегка постукивать кончиками пальцев то по одной, то по другой, то одновременно по обеим ноздрям.

19. Рот открыт. Сделать вдох через нос, слегка расширяя при этом ноздри, затем постепенно, медленно выдыхать воздух через рот (небная занавеска подтянута вверх). Упражнение повторить несколько раз подряд; рот все время остается открытым.

Тренировка мышц нёба и глотки

20. Произнести медленно 3-4 раза подряд согласные К и Г, затем медленно, беззвучно, почти не открывая рта, но хорошо раскрывая полость зева, произнести 3-4 раза подряд гласные А, Э, О.

21. а) Произнести медленно, беззвучно А, Э, О, стараясь шире раскрыть зев, а не рот; затем, повторяя (беззвучно) эти гласные, наклонить голову вниз, до соприкосновения с грудью; потом плавным медленным движением запрокинуть голову назад (продолжая произнесение гласных);

б) наклонить голову вправо, как бы желая положить ее на плечо, потом плавно наклонить голову влево (в этом положении беззвучно повторяя гласные).

22. а) «Прополоскать» на выдохе рот и горло воздухом, вспомнив, как это делается при полоскании водой и стараясь точно воспроизвести эти движения;

б) слегка погладить ладонями рук сверху вниз горло и верхнюю часть грудной клетки; затем, похлопывая шею и грудь кончиками пальцев, протяжно тянуть (на выдохе) согласные М - МЬ - М - МЬ - М - МЬ. При этом твердые М плавно переливаются в МЬ мягкие и наоборот (насколько хватает воздуха). Вдох носом.

23. Раскрыть рот (расстояние между зубами два пальца), произнести звукосочетание АММ...АММ...АММ... (звук А - тихим, легким шепотом, звук М - протяжно, звучно). Повторить это упражнение несколько раз.

Упражнения для губ

24. Массаж мышц верхней и нижней губы:

а) поглаживать указательными пальцами обеих рук мышцы верхней губы одновременно с поглаживанием мышц нижней губы средними пальцами (движение от центра губ к уголкам);

б) произносить сочетания согласных ГЛ, ГН, ВН, подтягивая после каждого сочетания вверх верхнюю губу. Звуки Л, Н, В тянуть;

в) произносить сочетания КС, ГЗ, ВЗ, оттягивая вниз нижнюю губу. Щелевые звуки С, З тянуть. При движении губ вверх и вниз прижимать их к деснам.

Для тренировки верхней губы следует применять сочетания ГЛ, ВЛ, КЛ, РЛ, ШЛ, ДЛ, ГН, ВН, ТН, ДН, артикуляция которых требует подтянутой верхней губы.

Для тренировки нижней губы мы рекомендуем сочетания КС, ГЗ, БЗ.

Упражнения для языка

25. Расслабить мышцы языка, придав ему форму «лопаты», высунуть его вперед (на нижнюю губу) и произнести гласные И, Э, не убирая язык за зубы. Повторить это сочетание 4-6 раз подряд.

26. Приподнять кончик языка и, скользя по твердому нёбу назад придать ему форму «крючка», затем произнести гласные О, У, не меняя положения языка.

27. Протяжно тянуть согласный М, проводя кончиком языка по верхней и нижней деснам (рот раскрыт).

28. Тянуть звук М, поглаживая, при закрытом рте, языком слизистую оболочку полости рта (нёбо, внутреннюю сторону щек и губ).

Вибрационный массаж со звуком

(проверка ощущения звука в резонаторах)

29. Тянуть поочередно одно из следующих сочетаний: ЗМ, ЗН, ВМ, ЖН, ГМ, ГН, производя одновременно постукивание по носу сверху вниз и снизу вверх; вокруг рта и околоушной области лица и по середине носа; от середины лба, вокруг глаз и снова по носу, время от времени прикладывая ладони к костяку лица, для ощущения вибрации; по шее сверху вниз по обеим сторонам до подмышечных впадин и верхней части грудной клетки.

Дополнительные упражнения для исправления недостатков работы частей речевого аппарата

Цель упражнений - исправить недостатки работы нижней челюсти.

30. Произносить сочетания ПАЙ, БАЙ, МАЙ, ГАЙ, ДАЙ, ТАЙ, медленно отклоняя голову назад при каждом сочетании и в то же время пальцами рук удерживая по возможности подбородок в прямом положении: создается некоторое сопротивление в мышцах челюсти и шеи. На конечном Й руке «удаётся» вернуть голову в прямое исходное положение. Прделав это упражнение 2-3 раза, следует произнести эти же сочетания свободно, вслух, проверяя ощущения мышечной свободы и легкости.

31. Медленным движением опускать голову до соприкосновения подбородка с верхней частью грудины, произнося несколько раз сочетание МА, затем поднять голову и произнести это же сочетание свободно.

Упражнение повторяется 4-5 раз подряд.

32. Медленным движением, поворачивая голову, доставать подбородком поочередно то правое, то левое плечо, произнося при этом сочетание ГАМ (на Й - коснуться плеча), КАЙ, ДАЙ, ПАЙ и т.д. Упражнение повторяется 4-5 раз подряд.

33. Открыть рот. Пальцами фиксировать подбородок у передней части шеи, язык опустить вниз, тянуть звук Н, не меняя положения языка.

34. Массаж нижней челюсти энергично поглаживать ладонями обеих рук от околоушной области к подбородку и обратно.

Упражнения при недостатках работы внутриглоточной артикуляции (глотка, мягкое нёбо, полость зева)

Цель упражнений - исправить недостатки работы внутриглоточной артикуляции (глотка, мягкое небо, полость зева), работы языка и губ.

35. Протяжно тянуть звук М, со звуком «полоскать горло», запрокидывая при этом голову назад (нижнюю челюсть не выдвигать вперед).

36. Рот слегка открыт, пальцы рук фиксируют положение подбородка около передней части шеи. Произносить медленно, про себя О - У – А, не меняя положения рта.

37. Перед зеркалом: рассмотреть полость зева, сделать паузу с открытым ртом, закрыть его и протянуть сочетания ДММ... ГММ... ЗММ...

38. Расширить ноздри носа и попытаться зевнуть с закрытым ртом.

39. Вдох через нос со втягиванием щек (челюсть опущена, губы сжаты), на выдохе (щеки втянуты) тянуть звук М.

40. Положить кончик языка на нижнюю губу и, не убирая его, произнести несколько раз подряд сочетание БЯ.

41. Быстрым движением высунуть язык, затем подтянуть за зубы и произнести сочетание АС. Повторить это упражнение несколько раз подряд.

42. Тянуть звук М, поглаживая языком зубы.

43. Произнести несколько раз подряд сочетания согласных, в артикуляции которых принимает участие язык: ТКР, РКТ, КРТ. ДРТ и т.д.

44. Тянуть звук М, вытянув и загнув язык на верхнюю губу.

45. Произвести массаж губ:

а) протяжно тянуть согласный В, постукивая кончиками пальцев (вибрационный массаж) по верхней губе от центра к уголкам губ;

б) протяжно тянуть звук З, оттягивая вниз губу и массируя ее.

46. Тянуть звук М, то вытягивая при этом губы трубочкой вперед, то растягивая их в стороны.

47. Произнести несколько раз подряд сочетания согласных, в которых принимают непосредственное участие губы, сначала без гласных, затем в сочетании с гласными: МБ, БМ, ТВ, ВТ, МП, ПМ и т.д.

48. Произнести М (губы сомкнуты), произнести В (верхняя губа приподнята), произнести З (нижняя губа опущена)

Для выработки быстрого, четкого и ясного произношения можно рекомендовать следующий систематизированный материал в стихотворной форме на все согласные звуки.

П-Б

*А вон и долгополый –
Сторонкой за сугроб...
Что нынче невеселый,
Товарищ поп?*

(А. Блок)

Т - Д

Сяду я за стол –

*Да подумаю:
Как на свете жить
Одинокому?
Нет у молодца
Молодой жены,
Нет у молодца
Друга верного.*

(А. Кольцов)

К - Г

*Густеет сумрак, и с полей...
Уходят жницы... Уж умолк
Вдали и плач и смех детей,
Собачий лай и женский толк.
Ушел рабочий караван...
И тишина легка в полях!..
Как бесконечный ратный стан,
Кругом снопы стоят в копнах...*

(А. Майков)

Ф - В

*Пронзив зигзагами огня
Густую синеву,
То вверх взлетают светляки,
То падают в траву.
То озарят зеленый куст,
То лепестки цветов,
И так становится легко
От этих светляков.*

(А. Гарнакерьян)

М - Н - Л

*Здесь я слушал сказанье седого Днепра.
О, как в душу запало мне слово Днепра!
Благородство и смелость - основа Днепра,
Не забуду и прелесть ночного Днепра.*

(М. Турсун-Заде)

Р

*Швед, русский — колет, рубит, режет,
Бой барабанный, клики, скрежет.
Гром пушек, топот, ржанье, стон,
И смерть, и ад со всех сторон.*

(А.С. Пушкин)

С - З

*Золотые нивы,
Гладь и блеск озер,
Светлые заливы,
Без конца простор,
Звезды над полями,
Гладь да камыши...
Так и льются сами
Звуки из души.*

(А. Кольцов)

Ш - Ж

*Гроза прошла -- еще курясь, лежал
Высокий дуб, перунами сраженный,
И сизый дым с ветвей его бежал
По зелени, грозою освеженной.
А уж давно, звучнее и полней.
Пернатых песнь по роще раздалась.
И радуга концом дуги своей
В зеленые вершины уперлась.*

(Ф. Тютчев)

Ч - Щ

*Мчатся тучи, вьются тучи;
Невидимкою луна
Освещает снег летучий;
Мутно небо, ночь мутна.
Сил нам нет кружиться доле;
Колокольчик вдруг умолк;
Кони стали... «Что там в поле?» -
«Кто их знает? Пень иль волк?»*

(А.С. Пушкин)

Ц

*И одиннадцать месяцев длилась резня,
И одиннадцать месяцев целых
Чудотворная крепость, Россию храня,
Хоронила сынов ее смелых.*

(А. Апухтин)

Упражнения для одновременной тренировки звучания и движения

Цель упражнений - тренировка свободного звучания голоса при любых физических действиях (одновременная тренировка звучания и движения).

107. «Скакалка». Счет или ритмически совпадающие с режимом прыжков стихотворные тексты произносятся во время прыжков через скакалку. Затем этот же текст произносится сразу же в состоянии покоя. Прыжки через скакалку

ку активизируют дыхание и создают условия для его ритмической организации. При повторении текста без скакалки дыхание не сразу приспособливается к изменению физической нагрузки и некоторое время продолжает осуществляться в том же ритме и с той же глубиной, что и при прыжках. Это приводит к некоторой избыточности дыхания, затрудняет регуляцию выдоха. Применение движений такой сложности и интенсивности вырабатывает умение организовывать речевой выдох при разных режимах дыхания, преодолевая затруднения, возникающие в результате повышения физической нагрузки, нередко возникающей и в профессиональной деятельности.

*Тройка мчится, тройка скачет,
Вьется пыль из-под копыт;
Колокольчик звонко плачет
И хохочет и звенит.
По дороге голосисто
Раздается яркий звон;
То вдали отбрякнет чисто,
То застонет глухо он.*

(П. Вяземский)

108. Присесть на корточки. Прыгать по кругу, произносить текст:

*Мороз и солнце; день чудесный!
Еще ты дремлешь, друг прелестный –
Пора, красавица, проснись:
Открой сомкнуты негой взоры
Навстречу северной Авроры,
Звездою севера явись!*

(А.С. Пушкин)

Добейтесь синхронности прыжков и речи. Прыжок совпадает с произнесением ударных слогов в словах. Не задерживать дыхание во время прыжков.

109. Наклонить корпус туловища вниз, ходить и искать на полу воображаемый потерянный предмет. При этом действии произносить текст:

*Буря мглою небо кроет,
Вихри снежные крутя;
То, как зверь, она завоет,
То заплачет, как дитя.
То по кровле обветшалой
Вдруг соломой зашумит,
То, как путник запоздалый,
К нам в окошко застучит.*

(А.С. Пушкин)

110. Вальсируя, одновременно говорить текст:

*Во поле березонька стояла,
Во поле кудрявая стояла.
Люли, люли стояла,
Люли, люли стояла.
В чистом кудрява бушевала,
В тереме девица горевала,
Люли, люли горевала,
Люли, люли горевала.
Девицу с милым разлучают,
Девицу с постылым обручают,
Люли, люли обручают,
Люли, люли обручают.*

Упражнения для развития диапазона и силы голоса

Цель упражнений - развить диапазон и силу голоса.

111. «Повышение голоса по строчкам». Повышая голос с каждой новой строчкой стихотворения, рассчитайте свой диапазон, начав с удобного низкого уровня и заканчивая на удобном верхнем звуке.

*Видел я оперу, слышал я пение Вьетти и Сальви.
Чудно природа устроила звучную арфу их груди:
Чистые, полные, сладкие звуки льются свободно,
Льются и вьются, летят и кружатся, и снова
В брызгах, в лучах ниспадают блестящею яркою трелью!
Слышал я плески и ложь, и партера, и самого рая!
Видел: букеты цветов и венки на счастливцев летели!
Видел и слышал я все и дивился и пенью и слуху –
Тонкому слуху судей, под холодным родившихся небом!
Только последнему, правду сказать, не совсем-то я верю!
Знаю: мы, русские, тоже певучий народ от природы;
Знаю, однако, и то, что природа дала нам – простую
И заунывную песнь, а не эти скачки и рулады!
Ты нам родная; а это... одна лишь заморская роскошь!*

(М. Дмитриев)

112. То же. Начать с удобного верхнего и закончить на удобном низком звуке.

*Однозвучно гремит колокольчик,
И дорога пылится слегка,
И уныло по ровному полю
Разливается песнь ямщика.
Столько грусти в той песне унылой,
Столько грусти в напеве родном,
Что в душе моей хладной, остылой
Разгорелось сердце огнем.
И припомнил я ночи иные*

*И родные поля, и леса,
И на очи, давно уж сухие,
Набежала, как искра, слеза.
Однозвучно гремит колокольчик,
И дорога пылится слегка.
И замолк мой ящик, а дорога
Предо мной далека, далека...*
(И. Макаров)

113. «Повышение и понижение голоса».

| | |
|------------------------------|--|
| Головной регистр | <i>Сквозь волнистые туманы Пробирается луна, На печальные поляны Льет печально свет она. По дороге зимней, скучной Тройка борзая бежит, Колокольчик однозвучный Утомительно гремит.</i> |
| Постепенное понижение голоса | <i>Что-то слышится родное В долгих песнях ящика: То разгулье удалое, То сердечная тоска...</i> |
| Средний регистр | <i>Ни огня, ни черной хаты, Глушь и снег... Навстречу мне Только версты полосаты Попадаются одне...</i> |
| Грудной регистр | <i>Скучно, грустно... Завтра, Нина, Завтра к милой возвратясь, Я забудусь у камина, Загляжусь не наглядясь. Звучно стрелка часовая Мерный круг свой совершит, И, докучных удаляя, Полночь нас не разлучит.</i> |
| Самый низкий тон | <i>Грустно, Нина: путь мой скучен. Дремля смолкнул мой ящик, Колокольчик однозвучен, Отуманен лунный лик.</i> (А.С. Пушкин) |

114. «Зазывалы». Зазывать народ послушать тексты:

*Я — песельник. Я девок вывожу
В широкий хоровод. Я с ветром ворожу.
Я голосом тот край, где синь туман, бужу,
Я песню длинную прилежно вывожу.*

*Ой, дальний край! Ты - пой! Ой, косыньку развей!
Ой, девка, заводи в глухую топь весной!
Эй, девка, собирай лесной туман косой!
Эй, песня, веселей! Эй, сарафан, алей!
Легла к земле косой, туманится росой...
Ал сарафан - пожар, что девичий загар!*

(А. Блок)

Добиваться ощущения того, что говорите дыханием. Дыхание чистое, быстрое, легкие доборы воздуха.

115. «Уличные продавцы».

Пуговичный разносчик

Из-за пуговицы не стоит жениться, из-за пуговицы не стоит разводиться!
Нажатие большого и указательного пальца, и брюки с граждан никогда не сва-
лятся.

Голландские,
механические,
самопришивающиеся пуговицы,
6 штук 20 копеек...

Пожалте, мусью!

Разносчик кукол

Танцующие люди
из балетных студий,
лучшая игрушка
в саду и дома,
танцует по указанию
самого наркома!

Разносчик яблок

Ананасов!

Нету...

Бананов!

Нету...

Антоновские яблочки 4 штуки 15 копеек,
прикажите, гражданочка!

Разносчик точильных камней

Германский
небьющийся

точильный

брусок,

30 копеек

любой

кусок.

Точит

в любом

направлении
и вкусе
бритвы,
ножи
и языки для дискуссий!
Пожалте, граждане!
Разносчик абажуров
Абажуры
любой
расцветки и масти.
Голубые для уюта,
красные для сладострастий.
Устраивайтесь, товарищи!
Продавец шаров
Шары-колбаски.
Летай без опаски.
Такой бы
шар
генералу Нобиле, -
они бы на полюсе дольше побыли.
Берите, граждане...
Разносчик селедок
А вот
лучшие
республиканские
селедки -
незаменимы
к блинам и водке!
Разносчица галантереи
Бюстгалтеры на меху!
Продавец клея
У нас
и за границей,
а также повсюду
граждане
выбрасывают
битую посуду.
Знаменитый
Экцельзиор,
клей-порошок,
клеит
и Венеру,
и ночной горшок.
Угодно, сударыня?

Разносчик духов

Духи Коти
на золотники!

Духи Коти
на золотники!

Продавец книг

«Что делает жена, когда мужа нету дома» - сто пять веселых анекдотов бывшего графа Льва Николаевича Толстого вместо рубля двадцати - пятнадцать копеек.

(В. Маяковский)

Упражнения для работы на дыхание и голос

Для проверки навыков, приобретенных во время тренировки по дыханию и голосу, мы рекомендуем произносить наиболее удобные звукосочетания, скороговорки, читать небольшие стихотворные и прозаические тексты, в которых встречаются перечисления и периоды, органически требующие различного использования выразительных средств голоса.

В этих произведениях интересные мысли, яркие и разнообразные картины заставляют студента смелее использовать диапазон голоса, обращать больше внимания на смену темпа, силы и т.д., на все необходимые будущему учителю выразительные голосовые средства.

Мы предлагаем ряд текстов классических и современных авторов, которые были использованы на уроках по голосу в МПГУ.

Все литературные материалы, взятые для работы, требуют предварительного логического анализа текста.

Слова, содержащие наиболее удобные звукосочетания

При открытом, резком звучании голоса вначале лучше использовать для работы слова с гласными звуками О и У.

Если голос у вас звучит глухо и низко, рекомендуем начинать со «светлых» гласных А, Э, Е, И.

1. Анна, Алла, Аза; Инна, Ира, ива; Эмма, Элла, эра; Оля, Уля.

2. Арба, орда (просклоняйте эти два слова - каждое отдельно или оба вместе, соединяя их союзом И).

3. Амба, дамба, Анды, гранды, банды, гланды, дама, драма, гаммы, граммы, Ужба, дружба ... и т.д.

4. Однослоговые слова со звуком:

А - лань, ларь, лай, мал, май, рай, грамм, вал, вар, рвань, бань, бал, бар, бай, гам, Гавр, гарь, гай, дар, даль, дань, дай, дам, нам, мавр, вам, лавр, зал, жар, жаль, жарь;

Е - мел, мель, нем, лень, змей, злей, недр, зебр, жезл, дрель, звень, зверь, дверь, бел, день, лей, млей, рей, брей, зрей, грей, верь;

И - лил, сгнил, жил, бил, взвил, двинь, сгинь, линь, Нил, мил, мир, вин, вил, ЗИМ, ЗИЛ, жим, жир;

- О - лом, взлом, ноль, зной, мол, моль, мор, мой, роль, рой, ром, бром, гром, зол, вол, вор, двор, звон, вой, бой, сбой, бор, боль, дом, Дон, дол, гол, голь;
- У - МУР, мул, лунь, Лувр, нуль, руль, зубр, бум, Дувр;
- Ы - мыл, ныл, рыл, завыл, выл, вынь, был, сбыл, дым, дыр, дынь;
- Ё - лён, мёл, брёл, вёл, взвёл, свёл;
- Я - мял, глянь, дрянь, взял, вянь и т.п.

Скороговорки

1. Вакул бабу обул, да и Вакула баба обула.
2. Стоит поп на копне, колпак на попе. Копна под попом, поп под колпаком.
3. Купи кипу пик, Кипу пик купи. Пик купи кипу.
4. Краб крабу сделал грабли. Подал грабли крабу краб: сено граблями, краб, грабь!
5. Кукушка кукушонку купила капюшон. Надел кукушонок капюшон. Как в капюшоне он смешон!
6. Пришел Прокоп, кипел укроп, ушел Прокоп, кипел укроп; как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипел укроп.
7. Бомбардир бомбоньерками бомбардировал барышень.
8. Брит Клим брат, брит Глеб брат, брат Игнат бородат.
9. Два дровосека, два дровокола, два дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларину жену.
10. На дворе дрова, за двором дрова, под двором дрова, над двором дрова, дрова вдоль двора, дрова вширь двора, не вместит двор дров. Дрова выдворить обратно на дровяной двор!
11. Рапортовал, да не дорапортовал, дорапортовывал, да зарапортовался.
12. Тридцать три корабля лавировали, лавировали, да не вылавировали.
13. Мамаша Ромаше дала сыворотку из-под простокваши.
14. Расскажите про покупки. Про какие, про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки свои.
15. Сшит колпак, да не по-колпаковски; вылит колокол, да не по-колоколовски. Надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать, надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать.
16. Либретто Риголетто.
17. Не жалела мама мыла. Мама Милу мыла мылом. Мила мыла не любила, мыло Мила уронила.
18. Везет Сенька Саньку с Сонькой на санках. Санки скок, Сеньку с ног, Саньку в бок, Соньку в лоб, все в сугроб.
19. Из кузова в кузов шла перегрузка арбузов. В грозу в грязи от груза арбузов развалился кузов.
20. Даже шею, даже уши ты испачкал в черной туши. Становись скорей под душ. Смой с ушей под душем тушь. Смой и с шеи тушь под душем. После душа вытрись суше. Шею суше, суше уши и не пачкай уши тушью.

21. В шалаше шуршит шелками желтый дервиш из Алжира и, жонглируя ножами, штуку кушает инжира.

Стихотворные тексты

*...Бури грохот, бури свист!
Вихорь хладный! Вихорь жгучий!
Бьет меня древесный лист...*

(Е. Баратынский)

*Луну я взглядом провожал
По светлым небесам,
А конь мой весело бежал,
Он знал дорогу сам.*

(С. Маршак)

*Летний вечер тих и ясен;
Посмотри, как дремлют ивы;
Запад неба бледно-красен,
И реки блестят извивы.
От вершин скользя к вершинам,
Ветр ползет лесною высью,
Слышишь ржанье по долинам?
То табун несетя рысью.*

(А. Фет)

*Мимо
баров и бань.
Бей, барабан!
Барабан, барабань!
Были рабы!
Нет раба!*

(В. Маяковский)

Примеры прозаических текстов

Значит, ты принимаешь меня за человека, для которого деньги - это все, за корыстолюбца, за продажную душонку? Так знай, приятель, что предложи ты мне кошелек, наполненный пистолями, и будь этот кошелек в роскошной шкатулке, а шкатулка в драгоценном футляре, а футляр в великолепном сундучке, а сундучок в редкостном поставце, а поставец в великолепной комнате, а комната в приятнейших апартаментах, а апартаменты в дивном замке, а замок в несравненной крепости, а крепость в знаменитом городе, а город на плодоносном острове, а остров в богатейшей провинции, а провинция в цветущей монархии, а монархия в целом мире, - так вот, если б ты предложил мне весь мир, где была бы эта цветущая монархия, этот плодоносный остров, этот знаменитый город, эта несравненная крепость, этот дивный замок, эти приятнейшие апартаменты, эта превосходная комната, этот редкостный поставец, этот пре-

красный сундучок, этот драгоценный футляр, эта роскошная шкатулка, в которой лежал бы кошелек, наполненный пистолями, то меня это так же мало интересовало бы, как твои деньги и как ты сам.

(Ж-Б. Мольер)

В 1870-х годах, в те времена, когда не было еще ни железных, ни шоссе-ных дорог, ни газового, ни стеоринового света, ни пружинных низких диванов, ни мебели без лаку, ни разочарованных юношей со стеклышками, ни либеральных философов-женщин, ни милых дам-камельий, которых так много развелось в наше время, - в те наивные времена, когда из Москвы, выезжая в Петербург в повозке или карете, брали с собой целую кухню домашнего приготовления, ехали восемь суток по мягкой пыльной и грязной дороге и верили в пожарские котлеты, в валдайские колокольчики и бублики, - когда в длинные осенние вечера нагорали сальные свечи, освещая семейные кружки из двадцати и тридцати человек, на балах в канделябры вставлялись восковые и спермацетовые свечи, когда мебель ставили симметрично, когда наши отцы были еще молоды не одним отсутствием морщин и седых волос, а стрелялись за женщин и из другого угла комнаты бросались поднимать нечаянно и не нечаянно уроненные платочки, наши матери носили коротенькие талии и огромные рукава и решали семейные дела выниманием билетиков; когда прелестные дамы-камелии прятались от дневного света, - в наивные времена масонских лож, мартинистов, тугенбунда, во времена Милорадовичей, Давыдовых, Пушкиных, - в губернском городе К. был съезд помещиков и кончались дворянские выборы.

(Л.Н. Толстой)

Даже в те часы, когда совершенно потухает петербургское серое небо и весь чиновный народ наелся и отобедал, кто как мог, сообразно с получаемым жалованьем и собственной прихотью, - когда все уже отдохнули после департаментского скрипенья перьями, беготни, своих и чужих необходимых занятий и всего того, что задает себе добровольно больше даже, чем нужно, неутомный человек, - когда чиновники спешат предать наслаждению оставшееся время: кто побойчее, несутся в театр; кто на улицу, определяя его на рассматриванье кое-каких шляпонок; кто на вечер истратить его в комплиментах какой-нибудь смазливой девушке, звезде небольшого чиновного круга; кто, и это случается чаще всего, идет просто к своему брату в четвертый или третий этаж, в две небольшие комнаты с передней или кухней и кое-какими модными претензиями, лампой или иной вещицей, стоившей многих жертвований, отказов от обедов, гуляний; словом, даже в то время, когда все чиновники рассеиваются по маленьким квартирам своих приятелей поиграть в штурмовой вист, прихлебывая чай из стаканов с копеечными сухарями, затягиваясь дымом из длинных чубуков, рассказывая во время сдачи какую-нибудь сплетню, занесшуюся из высшего общества, от которого никогда и ни в каком состоянии не может отказаться русский человек, или даже, когда не о чем говорить, пересказывая вечный анекдот о коменданте, которому пришли сказать, что подрублен хвост у

лошади фальконетова монумента, - словом, даже тогда, когда все стремится развлечься, Акакий Акакиевич не предавался никакому развлечению.

(Н.В. Гоголь)

Куда ни пойдет она, - уже несет с собой картину; спешит ли ввечеру к фонтану с кованой медною вазой на голове, - вся проникается чудным согласием обнимающая ее окрестность: легче уходят вдаль чудесные линии албанских гор, синяя глубина римского неба, прямой летит вверх кипарис, и красавица южных дерев, римская пинна, точнее и чище рисуется на небе своею зонтикообразною, почти плывущею в воздухе верхушкою. И все, и самый фонтан, где уже столпились в кучу на мраморных ступенях одна выше другой албанские горожанки, переговаривающиеся сильными серебряными голосами, пока поочередно бьет вода звонкой алмазною дугой в поставленные медные чаны, и самый фонтан, и самая толпа - все, кажется, для нее, чтобы ярче выказать торжествующую красоту, чтобы видно было, как она предводит всем, подобно как царица предводит за собою придворный чин свой.

(Н.В. Гоголь)

Упражнения по развитию дыхания

1. Произнесите ха-ха-ха (3 р.) и потрясите при этом звук с помощью рук.

2. Вдохните, задержите дыхание на три счета и выдыхайте на звуке "С", следя за тем, чтобы звук был непрерывным.

3. Сильный вдох через нос. На выдохе считайте, чуть растягивая гласные: ра-аз, два-а, три-и, четы-ыре и т.д. до 20.

4. Вдохните, задержите дыхание на один счет и выдыхайте, произнося таблицу гласных: и-э-а-о-у-ы (или: и, е, я, ё, ю, и). Это упражнение можно выполнять на сочетаниях согласных и гласных: ми—мэ - ма—мо—му - мы и др.

5. Упражнение "Цветочный магазин". Встаньте, сделайте вдох, представьте, что нюхаете цветок. При этом живот выдвигается вперед, ребра расширяются, низ живота произвольно подтягивается. Выдох медленный, плавный. Упражнение повторить 3—4 раза.

6. Упражнение "Свеча". Возьмите узкую полоску бумаги и, представив себе, что это зажженная свеча, дуйте на нее. Выдыхаемая струя воздуха должна быть без резких колебаний — бумажка контролирует ровность выдоха. Вариант этого упражнения: задувайте 3, 5...10 воображаемых свечей на одном выдохе или медленно выдыхая на каждую свечу.

7. Упражнение "Проколотый мяч". Представьте себе, что у вас на уровне груди находится большой резиновый мяч. Он проколот. Если на него нажимать слышно, как выходит воздух. Имитируйте звук подражательным "с-с-с-с.....". Нажимайте на "мяч" ладонями легко, без усилий. Выдох должен

быть плавным, энергичным, не ослабевающим к концу.

8. Упражнение "Звукоподражание". а) Вдох, свист ветра: "с-с-с-с-с ", б) Вдох, шум леса: "ш-ш-ш-ш-ш.....", в). Вдох, жужжание жука: ж-ж-ж-ж.....", г). Вдох, рокот трактора: р-р-р-р-р....."

9. Упражнение "Поймай комара". Руки раздвигаются в стороны — делается вдох. При постепенном сближении ладоней делается выдох. На расстоянии вытянутых рук находится комар, его надо поймать, но так чтобы не спугнуть: "з-з-з-з.....". Прихлопнув комара, руки быстро развести в стороны и снова сделать вдох.

10. Представьте, что у вас замерзли руки — согрейте их своим дыханием, проверяя, правильное ли у вас дыхание (диафрагмально-рёберное).

11. Вдохните, наберите побольше воздуха и говорите до тех пор, пока хватит воздуха:

Как на горке, на пригорке
Стоят тридцать три Егорки:
Раз Егорка,
Два Егорка,
Три Егорка
(И так далее до 33 Егорок).

Можно соревноваться с товарищами: кто сможет дольше считать, не делая вдоха.

12. Вдохнуть и на выдохе произнести две строчки стихотворения М.Лермонтова "Русалка". Затем сделать новый вдох и произнести другие 2 строки. И т.д.

Русалка плыла по реке голубой,
Озаряема полной луной; (вдох)
И старалась она доплеснуть до луны
Серебристую пену волны (вдох). И т.д.

13. Вдох на лестничной клетке. На одном выдохе пройти 8—10 ступенек. И так до 3—5 этажа, делая вдох на каждой лестничной площадке.

Упражнения по развитию голоса

Исходное положение всех упражнений — сидя, лучше — стоя, еще лучше — лежа.

Плечи развернуть, голову держать прямо.

1. Сделав глубокий вдох, произнесите плавно и протяжно, поочередно согласные звуки: м, л, н: м-м-м..., л-л-л..., н-н-н....

2. К согласным м, л, н поочередно прибавьте гласные и, э, а, о, у, ы (е, я, ё, ю) мми, ммэ, мма, ммо, мму, ммы, мме, ммя, ммё, ммю.

лли, ллэ, лла, лло и т.д.

нни, ннэ, нна, нно и т.д.

Звуки могут быть заменены счетом от 1 до 10.

Эти упражнения проделываются с постепенным усилением голоса: сначала тихо, затем громче, громко, и наоборот, с постепенным ослаблением голоса: громко, тише, тихо, очень тихо, шепотом.

3. Произнесите звуки ми, мэ, ма, мо, му, мы, делая короткие паузы между ними (имитация подачи мяча). Сначала произнести равномерно, затем — убыстряя к концу, в третий раз — замедляя.

4. Просчитайте от 1 до 10 на одной высоте, затем — повышая голос, а потом — понижая.

5. Произнесите слово "Проснись!" тихо, громко, еще громче, очень громко, стремясь разбудить человека.

6. Прочитайте отрывок из "Казачьей колыбельной" М.Лермонтова, как бы укачивая засыпающего ребенка, постепенно затихая.

Спи, младенец мой прекрасный
Баюшки-баю. (не очень громко)
Тихо смотрит месяц ясный
В колыбель твою. (тише)
Стану сказывать я сказки
Песенку спою; (еще тише)
Ты ж дремли, закрывши глазки,
Баюшки-баю. (совсем тихо, но не шепотом).

7. Прочитайте текст, постепенно понижая высоту голоса, но не уменьшая громкости:

"Аквалангист"
Чтоб овладеть грудным регистром,
Я становлюсь "аквалангистом".
Все
ниже опускаюсь!
Ниже!..
А дно морское
ближе,
ближе!..
И вот уж в царстве я подводном!
Хоть "погрузился" глубоко,
Но голосом грудным, свободным
Распоряжаюсь я легко.
Чтоб овладеть грудным регистром,
Полезно стать "аквалангистом".

8. Прочитайте стихотворение, внимательно прислушиваясь к изменениям в окраске голоса при переходе из одного регистра в другой.

"Колокола"

В грудном регистре
Что за гром?
Бум! Бом!
Бум! Бом!
Вот в головном
Чистейший звон:
Динь—дон! Динь—дон!
И все звенит
А в среднем — гул
На целый дом:
Бим—бом!
Бим—бом!
Гудит им в тон:
Бум—бом!
Динь—дон!
Бум—бом! Динь-дон!

(З.Савкова)

9. Прочитайте стихотворение А.Прянишникова "Гекзаметр":

- 1) Первые три строки — шепотом (1-я — слабым, 2-я — сильным, 3-я — еще сильнее).
- 2) 4-я строка — тихим шепотом.
- 3) 5-я строка — увеличивая громкость.
- 4) 6-я строка — с расчетом на 30 человек.
- 5) 7-я строка — на 100 человек, 8—200 человек, 9-я — 300 человек.
- 6) Далее — напеваю, растягивая гласные.
- 7) Со строк "рот не ленись..." читать громко с расчетом на 400 человек.
- 8) В 15—16-й строках "промычите" звук "м" ("Голоса звук не глуши...")
- 9) Со слов "прежде чем брать..." Четыре строки — на одном дыхании.
- 10) Читайте текст, комбинируя: тише — громче, медленно — быстро, низко — высоко.

Гекзаметр

- 1) Твердо запомни, что прежде чем слово начать в упражненье.
- 2) Следует клетку грудную расширить слегка и при этом
- 3) Низ живота подобрать для опоры дыхательной звуку.
- 4) Плечи во время дыханья должны быть в покое, недвижны.
- 5) Каждую строчку стихов говори на одном выдыханье.
- 6) И проследи, чтобы грудь не сжималась в течение речи.
- 7) Так как при выдохе движется только одна диафрагма.
- 8) Чтение окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей:
- 9) Выдержи паузу краткую в темпе стиха, в то же время
- 10) Воздух сдержи на мгновенье, затем уже чтение продолжи.
- 11) Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было:
- 12) Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных;

- 13) Рот не ленись открывать, чтоб для голоса путь был свободен;
- 14) Голоса звук не глуши придыхательным тусклым оттенком —
- 15) Голос и в тихом звучанье должен хранить металличность.
- 16) Прежде чем брать упражненья на темп, высоту и на громкость,
- 17) Нужно вниманье направить на ровность, устойчивость звука:
- 18) Пристально слушать, чтоб голос нигде не дрожал, не качался.
- 19) Выдох веди экономно — с расчетом на целую строчку.
- 20) Собранность, звонкость, полетность, устойчивость, медленность, плавность.
- 21) Вот что внимательным слухом сначала ищи в упражненье.

10. Произнесите тексты в разных регистрах, утрируя звук "м":

Мед в лесу медведь нашел,
 Мало меду, много пчел.
 Мой милый маг, моя Мария,
 Мечтам мерцающий маяк,
 Мятежные марева морские
 Мой милый маг, моя Мария!
 Молчаньем манит в мутный мрак
 Мне мстит мели мировые,
 Мой милый маг, моя Мария,
 Мечтам мерцающий маяк!

(К.Бальмонт)

Упражнения для исправления некоторых недочетов голоса

1. Для исправления дрожащего голоса: произнесите на выдохе звуки М, Н, выдерживая звучание на сенорном согласном, затем коротко произнося гласные:

ммми — ммэ — ммма — мммо — ммму — ммми, нни — ннэ — ннна — нно — нну — нны.

2. Для исправления глухого и гнусавого голоса: на выдохе произнесите звуки Л, Р: ллли — лллэ — ллла — ллло — лллу — лллы, ррри — рррэ - ррра — ррро — ррру — ррры.

3. Для исправления монотонного голоса: на одном выдохе тянуть звуки М, М, Л, сначала понижая их на 4—5 нот, потом так же повышая.

4. Для исправления голоса с проносом (носовым оттенком): на выдохе произносить звуки Б, Д, Г с гласными как бы взрывая конечный согласный: бибб — бэбб — бабб — бобб — бубб — быбб и т.д.

5. Чтобы сделать свой голос более звонким и сильным, на выдохе нарастающим произнести скороговорки со звуками В, М, Н, З. При этом придавайте голосу различные оттенки: осуждающий, внушающий, призывающий и т.д. Например, Ммала-анья — болту-унья ммло-око боллта-ала-а, выбалл-тивала, да не вы-ыболтала-а.

Или: "Звенит земля от ззолотого ззноя".

Гигиена и профилактика голоса

1. Укрепляйте носоглотку: а) до 10-15 раз оттягивайте мочки ушей; б) массируйте козелок в ушах 25—30 сек.; в) полоскайте водой, начиная с комнатной температуры 18—20 градусов до 10—8—6 градусов.

2. Периодически полоскайте носоглотку отваром трав: зверобоя, шалфея, цветами календулы, листьями мать-и-мачехи, дышите: распаренными иглами пихты, сосны, ели, листьями березы и дуба, почками тополя.

3. Не курите! Никотин сушит пластичность связок появляется сипота и кашель.

4. При сухости полоскайте горло настоем ромашки (1—2 стол. ложки на стакан кипятка).

5. При першении: закапывайте в нос или рот 5—6 капель оливкового, персикового, абрикосового масла.

6. При воспалении: полоскайте горло фурацилином или эвкалиптовой настойкой через каждые 2—3 часа.

Упражнения по отработке дикции

Все недостатки неверного и нечеткого произнесения звуков можно искоренить с помощью речевой гимнастики. Речевой гимнастике должны предшествовать массаж — один из древнейших приемов снятия мышечных зажимов, усталости. Он способствует восстановлению здоровья, улучшению обмена веществ, кровообращения. Воздействуя на нервные окончания в полостях, близких к органам речи, он способствует, косвенным путем, лучшему резонированию. Каждое упражнение по самомассажу следует повторять по 5—10 раз.

I. Массаж лица:

а) погладьте лоб кончиками пальцев обеих рук от середины лба по височным впадинам и к ушам.

б) Погладьте лицо от спинки носа к ноздрям, сжимая их, затем по нижней части щек и к ушам.

в) На выдохе произнесите звуки М, Н, поколачивая пальцами по ноздрям.

г) От середины подбородка до ушей погладьте тыльной стороной кисти, затем — от ушей до подбородка ладонями.

д) Обхватите шею так, чтобы большие пальцы прижимались к кадыку, движение большими пальцами назад, затем ладонями обеих рук — вперед по боковой поверхности шеи.

II. Гимнастика для языка

1) Упражнение: открыв рот, попеременно касайтесь кончиком языка то верхних, то нижних зубов с внутренней стороны.

2) Упражнение: "Крестик" — при широко открытом рте сделайте перекрестное движение языком вверх (за зубы), вниз (за зубы), влево (укол кончиком языка в левую щеку), вправо (укол в правую щеку).

3) Упражнение: "Маляр" — открыв рот, проведите кончиком языка, как малярной кистью, по твердому небу вглубь рта и обратно. Кончик языка не подворачивайте.

4) Упражнение: "Вертушка" — вращайте языком по кругу между челюстями и губами; то справа налево, то наоборот, с задержкой и упором кончика языка то в правую, то в левую щеку.

5) Упражнение: "Печем пироги". Выполняйте в 3 этапа:

а) "месим тесто" — разомните язык зубами;

б) "лепим пирог" — похлопать губами по языку;

в) "остужаем пирог" - подуть на кончик языка, находящийся на нижней губе.

6) Упражнение: "Коврик" — подвернув кончик языка кверху и зацепив его верхними зубами втяните его (как бы свертывая) в полость рта так, чтобы он коснулся мягкого неба. Зевнув "разверните" язык.

7) Упражнение: "Чистим зубы" — откройте рот и кончиком языка потрите из стороны в сторону то за верхними, то за нижними зубами.

8) Упражнение. "Вкусное варенье". - Сделав язык "ковшом", облизывайте верхнюю губу снаружи вовнутрь, задвигая язык за верхние зубы.

9) Упражнение "Экскаватор" — придав языку форму "ковша", выдвиньте его как можно дальше вперед и задвиньте как можно глубже в полость рта.

10) Упражнение "Дырявый барабан" — кончиком языка, как барабанной палочкой ударьте по бугоркам за верхними зубами: т-д, т-д... "Барабан" прорывается, и вместо четких и резких ударов, произнесите: дзш, дзш ...

III. Гимнастика для губ и щек

1) Упражнение: "Полоскание". Катаем воздушный шарик в полости рта, загоняя его то за одну щеку, то за другую, то под верхнюю губу, то под нижнюю.

2) Упражнение: "Надуваем шарик". Максимально втяните щеки в полость рта, как бы "всасывая" их, затем максимально вдуйте.

3) Упражнение: "Рыбий рот". Большими и указательными пальцами обеих рук вдавите щеки между верхней и нижней челюстью. В таком положении произнесите звуки: б-б-б....., п-п-п.....; скороговорку: "Бык тупогуб, тупогубенок, у быка бела губа была тупа".

4) Упражнение: "Хоботок-улыбка". а) Улыбнитесь, затем вытяните губы вперед "хоботком" (трубочкой). б) заставьте хоботок" провести движение по кругу. Направление движения надо менять.

5) Упражнение: для верхней губы. Губы сомкнуты, на счет раз верхнюю губу, скользя по десне, поднимите вверх. Должны обнажиться верхние зубы, которые прикусывают нижнюю губу.

б) Упражнение: для нижней губы. Губы сомкнуты, на счет "раз" нижняя губа опускается вниз, обнажая нижние зубы, которые прикусывают верхнюю губу.

Упражнения по произношению гласных и согласных звуков

1) Произнесите беззвучно таблицу гласных: и—э—а—о—у—ы.

2) Произнесите беззвучно йотированные гласные: е, ё, ю, я.

3) Произнесите вслух звуки, усиливая голос на каждом последующем:
и—э—а—о—у—ы.

4) Произнесите вслух гласные в разных сочетаниях:

иэ - иа - ио - иу - иы;

эи - эа - эо - эу - эы;

аи - аэ - ао - ау - аы;

ои - оэ - оа - оу - оы;

уи - уэ - уа - уо - уы.

5) Произнесите согласные вместе с гласными на одном дыхании: би – би - бип, бэ – бэ - бэп, ба – ба - бап, бо – бо - боп, бу – бу - буп, бы – бы - бып; затем переставляя согласные: пи — пи — пиб, пэ — пэ — пэб, па — па — паб, по — по — поб, пу — пу - пуб, пы — пы - пыб; и так с другими звуками: д—т, ж -ш, з-с, в—ф.

б) Произнесите звуки в различных вариациях:

пти - птэ - пта - пто - пту - пты;

мни - мнэ - мна - мно - мну - мны;

гки - гкэ - гка - гко - гку - гкы;

рти - ртэ - рта - рто - рту - рты.

Упражнения по артикуляции гласных звуков

"а", "я"

— Кто в Москве не бывал, красоты не видал.

— Не красна изба углами, а красна пирогами.

— На чужой каравай рот не разевай, а пораньше вставай да свой затевай.

— На полатях лежать, так ломтя не видать.

— Язык болтает, а голова не знает.

"о", "ё"

— Один с сошкой, а семеро с ложкой.

— Это ёж — его руками не возьмешь.

— Сврётся — не помрётся, да вперед не поверят.

— Сороки да чечетки — большие трещотки.

— На языке мед, а под языком — лед.

"и", "ы"

— С родной земли умри — не сходи.

— Поспешить — людей насмешешь.

— Тише кричи — бояре на печи.

— Лихо не лежит тихо.

— Если бы да кабы, так росли бы во рту бобы.

"у", "ю"

— Терпенье и труд все перетрут.

- Глупый осудит, умный рассудит.
- Без наук, как без рук.
- Кто языком штурмует, немного навоюет.
- Беды мучат, да уму учат.
- Юлил, юлил, да не выюлил.

"е"

- Ел не ел, а за обедом посидел.
- Лес сечь — не жалеть плеч.
- Велик телом, да мал делом.
- Кто сеет да веет, тот не обеднеет.
- Лень лени за ложку взяться, а не лень лени обедать.

Упражнения по артикуляции согласных звуков

«п - б», «п' - б'»

- Лучше врага бить, чем битым быть.
- Фаддей, не робей — робких жизнь не любит.
- На народ плевать — себе в глаза попадешь.
- От топота копыт пыль по полю летит.
- Купи кипу пик, пик кипу купи.
- Пришел баран, прибежал баран,
Прободал барабан, и пропал барабан.

ф — в, ф' — в'

- Все за одного, один за всех.
- Каков Савва, такова ему и слава.
- Фараонов фаворит на сапфир сменял нефрит.
- У Феофана Феофаныча три сына Митрофаныча.
- Верзила Вавила весело ворочал вилы.

«т—д», «т'—д'»

- Ткет ткач ткани на платки Тане.
- Труд человека кормит, а лень портит.
- В темноте и гнилушка светит.
- Друг — ценный клад, недругу никто не рад.
- На языке мед, а под языком лед.
- Не сиди сложа руки, так не будет и скуки.
- Делу время, потехе час.

«к - г - х», «к' - г' - х'»

- Люди пахать, а мы руками махать.
- На горе гогочут гуси, под горой горит огонь.
- Около кола колокола.
- Возле горки на пригорке жили 33 Егорки.
- Кукушка кукушонку купила капюшон, как в капюшоне он смешон.
- С кем хлеб-соль водишь, на того иходишь.

- У елки иголки колки.
- Уходили Сивку крутые горки.
- Всегда говоритца, что лгать не годится.

«м — н», «м' — н'»

- На мели мы лениво налима ловили.
- Где хотенье, там и уменье.
- Раньше начнешь — раньше и кончишь.
- Сын-то он мой, а ум у него не свой.
- Мама Милу мыла мылом, Мила мыло не любила.
- Звала по малину Марина Галину.

«р—л», «р' - л'»

— Валерий кавалерию раскрасил акварелью, карьерой кавалерия скачет у Валерия.

- На словах, что на гусях, а на деле — что на балалайке.
- У Фили пили, Филю и побили.
- Тридцать три корабля лавировали, лавировали, да не вылавировали.
- Всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь.
- Сшит колпак не по-колпаковски,
Вылит колокол не по-колоколовски
Надо колпак переколпаковать,
Надо колокол перевыколоковать.
- Мамаше Ромаше дала сыворотку из-под простокваши.
- Рад кавалергард, что едет на парад,
Парад кавалергардов, все кавалергарды в какардах.
- На горе Арарат растет крупный виноград.
- Крыса в риге грызла рис.
- Брит брат Клим, брит Глеб брат, а брат Игнат бородат.
- На дворе трава, на граве дрова,
Не руби дрова на траве двора.

«с - з», «с' - з'»

- У оси не усы, не усища, а усики.
- На семеро саней по семеро в сани уселись сами.
- От зорьки до зорьки моряки на вахте зорки.
- У Сени и Сани в сетях сом с усами.
- Резиновую Зину купили в магазине,
Резиновую Зину в корзине принесли.
- Шел козел с косой козой, шел козел с босой козой. Шла коза с косым козлом, шла коза с босым козлом.

«ш—ж», «щ—ж'»

- Тише, мыши, кот на крыше.
- Слишком много ножек у сороконожек.
- Сто одежек и все без застежек.

- Жужжит жужелица, жужжит, кружится.
- Два щенка щекой к щеке щиплют щетку в уголке.
- Щипцы да клещи — вот наши вещи.
- В шалаше лишь шмель шумит, там, свернувшись, Саша спит.
- Шла Саша по шоссе и сосала сушку.

«ц—ч»

- Молодец против овец, а против молодца и сам овца.
- Пословица недаром молвится.
- Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.
- По Чите течет читинка.
- Хочешь есть калачи, не сиди на печи.
- В четверг четвертою числа в четыре с четвертью часа четыре черненьких черномазеньких чертенка чертили черными чернилами чертеж чрезвычайно чисто.

Задание. Прочитайте фрагмент статьи В.Ф. Доники "Методические разработки к теме "Логопедическая работа при обучении грамоте" ("Начальная школа, 1990, № 7) и выделите последовательность этапов работы над произношением согласного звука.

1. Подготовительная работа

Знакомство со звуком [р].

Рассказ "Самолеты".

"Юрин папа работал на севере. Однажды папа прилетел на самолете в гости. Юра с мамой поехали на аэродром встречать папу. Когда самолет стал спускаться, Юра услышал шум мотора: "р-р-р-р".

— Ребята, как гудит мотор самолета. (Сначала дети отвечают по отдельности, зачем все вместе хором).

2. Артикуляция звука

— У кого дома есть щенок? А как он рычит? (р-р-р-р). Поработаем язычком: кончик упирается в верхние зубки, ротик широко раскрыт, язычок дрожит. Произнесем: р-р-р-р...

3. Произношение звука:

а) твердо: ра, ры, ар, ор, ир, гра, тро, ара, б) мягко: ри, рё, ря, ре, рю.

4. Узнавание звука в словах

— Дети, я назову слова, а вы узнайте слова со звуками [р], [р'], поднимите руку, потом хором скажем это слово (рама, окно, рот, зубы, рука, нога, рыба, окунь, сыр, сад, и т.д.).

5. Шутки-скороговорки:

Ря-ря-ря — синие моря; рю-рю-рю - репу я варю; арь-арь-арь — новый букварь; ри-ри-ри — горят фонари; ре-ре-ре — санки на горе; ра-ра-ра — высокая гора и т.д.

6. Закрепление звука

Где растут морковь, помидоры, огурцы? Чем рубят дрова? Чем мы пишем? Чем мы рисуем? Чем мы раскрашиваем картинки? Где идет пароход? Где купаются дети?

7). Скороговорки:

— Шел Егор через двор, нес топор чинить забор.

— Роет землю старый крот, разрывает огород.

— Проворонила ворона вороненка.

— В декабре, в декабре вся деревня в серебре.

Психотехника

1. Упражнение: "Аленушка". Скажите фразу "Ау, Аленушка!" от лица деда (бабы, подружки). А как позовут Аленушку волк, лиса, медведь, заяц, ежик?

2. Упражнение: "Самолеты". Просчитайте до 10, представив, что: а) летят вражеские самолеты; б) собираете грибы; в) считаете деньги; г) детская считалочка, д) минуты до взрыва, е) с тревогой детей в детском саду и т.д.

3. Упражнение: на подтекст. Произнесите фразу "Всего вам доброго!" (а) сожалеете, что человек уходит; б) рады, что окончен неприятный разговор; в) дружеское прощание; г) опаздываете на электричку).

4. Упражнение: на подтекст. Произнесите фразу "Аня вышла замуж" (а) сообщите важную новость; б) похвалите; в) обрадуйте; г) огорчите; д) вызовите зависть; е) посплетничайте).

5. Упражнение: на подтекст. Скажите фразу "Пришла!" (а) Все собрались в кино, а Люды нет. Жаль. И вдруг... б) Все собрались, но явилась и та, которую не звали; в) сестры нет дома, вы не нашли ее нигде; вернувшись домой, спрашиваете мать... г) все думали, что учительница заболела, а она явилась....

6. Упражнение: на подтекст. Произнесите фразу:

а) "Ну и денек был!" (огорченно, насмешливо, устало, разочарованно).

б) "Ах это ты?" (удивленно, разочарованно, безразлично, недовольно, радостно).

в) "Скоро лето" (будут каникулы, начнутся сельхозработы, возможны изменения в жизни, невыносимо жарко).

г) "Свет погас" (предупредите, напугайте, заинтересуйте, удивите, сообщите факт).

7. Упражнение: на дикцию и подтекст. Произнесите скороговорку: "Шалунья-мартышка сидит на вышке и бросает оттуда шишки а) похвалите за ловкость; б) обидьтесь, т.к. больно; в) пристыдите за баловство).

8). Упражнение: на воображение. Расскажите, какая картина возникает у вас перед глазами при слове "осень"? Опишите зрительные, слуховые и осязательные ощущения при этом.

9. Упражнение: на воображение. Нарисуйте словами портрет своего (отсутствующего на занятии лучше) товарища так, чтобы его узнали, чтобы стали ясны основные черты его характера, отличительные детали в его одежде, манере держаться, а также ваше отношение к нему.

10. Найдите неодушевленные предметы в аудитории на букву "м" ("п", "с"), запишите их. Кто больше найдет?

11. Опишите здание, известное всем в Москве, не называя его. Остальные отгадывают, что это за здание.

12. Расскажите о своей комнате так, чтобы слушатели могли нарисовать ее план, расположение мебели. Можно рассказчику задавать дополнительные, уточняющие вопросы.

13. Произнесите фразу "Я возвращался домой полями" со следующим подтекстом: а) я бежал, так как было опасно; б) хотел насладиться запахами поля; в) хотелось прийти домой позднее; чтобы избежать объяснений.

14. Прочитайте текст со следующими подтекстами: призывая, умоляя, упрашивая.

Базар

В ларьках овощных на прилавках не пусто:

Огурцы, помидоры, капуста,

Морковь, баклажаны, укропа пучок...

Картошка, редиска, зеленый лучок.

И репчатый лук, и капуста цветная,

Вот хрен, кольраби и тыква большая...

Салат, сладкий перец, чеснок, кабачки,

Петрушки душистые есть корешки.

В продаже и редька, и репа...

Что надо?

Иди — покупай! Будем рады!

Можно купить самый нежный товар:

Перед вами красивый цветочный базар:

Гиацинты, нарциссы, ромашки, тациты,

Львиный зев, незабудки, анютины глазки...

Обратите внимание на формы и краски!

Астры белые, красные маки, тюльпаны,

Гвоздика... роскошные канны...

Олеандры, жасмины, фиалки, мимоза,

Георгины, настурция, нежные розы...

Флоксы, левкой, пионы...

Чудо такое нельзя обойти!

Надо красу вам с собой унести!!!

А здесь для детей продаются игрушки:

Скакалки, мячи, заводные лягушки,

Машины, тачанки, корабль, самолеты...

Нарядные куклы, посуда, лопатки.

Пушистые птички, лохматые мишки,

Вот вертятся, прыгают быстро мартышки!

Жирафы, слоны, полосатые тигры.

А вот хитроумные разные игры...

Подходи — выбирай.

Играя, наш мир для себя открывай!

16. Произнесите стихотворение "Базар" на разных тональностях и громкостях: выкрикивая, вполголоса, шепотом.

17. Прочитайте отрывки из рассказа В.Осеевой "Волшебное слово", в которых подчеркнуты слова, обозначающие средства выразительности устной речи. Попробуйте передать тон, громкость речи, жесты и мимику героев.

— "Убегу! Из-за одной Ленки убегу". — Павлик сжал кулаки. — Я ей сейчас чуть не поддал хорошенько! Ни одной краски не дает! А у самой сколько!"

— "... Павлик стукнул кулаком по скамейке. И вдруг замолчал".

— "Тогда глядя ей в глаза, тихим голосом мальчик сказал: "Лена, дай мне одну краску... пожалуйста..." Лена широко раскрыла глаза. Пальцы ее разжались, и, снимая руку со стола, она смущенно пробормотала: "Какую тебе?..."

— "... Когда брат сказал, что поедет кататься на лодке, Павлик положил руку на его плечо и тихо сказал: "Возьми меня, пожалуйста.

За столом сразу все замолчали. Брат поднял брови и усмехнулся.

"Возьми его", — вдруг сказала сестра. — Что тебе стоит!"

"Ну отчего же не взять, — улыбнулась бабушка. — Конечно, возьми".

"Пожалуйста", — повторил Павлик.

Брат громко засмеялся, потрепал мальчика по плечу, взъерошил ему волосы:

"Эх ты, путешественник! Ну ладно, собирайся!.."

18. Познакомьтесь с фрагментом из пособия Н.М. Соловьевой "Практикум по выразительному чтению" (М., 1976, с. 15—17). Воспроизведите предлагаемые здесь упражнения, "Среди многих задач разных видов тренинга, — пишет С.Гиппиус, — самой важной считал он (Станиславский К.С.) разработку и совершенствование психофизической техники актера, воспитание "послышных" психических навыков и умений..." Видение, подвижная эмоциональная сфера и легко откликающаяся эмоциональная память, воля, обеспечивающая способность действовать словом, — все это необходимо для чтеца.

На первом же занятии предлагаем упражнение, с тем, чтобы студент одновременно практически познакомился со всеми названными навыками и умениями. "Пусть каждый из нас произнесет фразу "Откройте скорее, — говорит преподаватель. — Представьте себе, что вы приехали из отпуска. У вас хорошее настроение: отпуск был проведен очень удачно. Погода была прекрасная, море синее, компания веселая... Кто-то подходит к двери и спрашивает: "Кто там?" Отвечайте!" Несколько человек произносят фразу, каждый говорит, конечно, по-своему... Уточним ситуацию. Кто подошел к двери? Например, младшая сестра. Как будем ей говорить — просить или требовать?"

... А теперь переменим обстановку. Вы выехали в хорошую погоду, а приехали домой — здесь дождь и прохладно. Плащ уложен в чемодан, думали добежать, а дождь то усилился, вы промокли, а тут еще дверь не сразу открывают. Нетерпение проявляется в голосе. Кто-то жалобно просит, кто-то сердито

требует. Пытаются переставлять слова: "Скорее откройте!" Но это не разрешается. Игра должна идти быстро, весело, 10—15 минут...

Теперь подытожим. Каким образом вы выражали ваше нетерпение, жалобу или веселое настроение, каким способом вы добивались, чтобы вам быстрее открыли дверь? Слова ведь оставались одни и те же? Вы действовали словом с помощью интонации. Вы торопили, чтобы вам скорее открыли дверь, пустили в дом. Но почему же вы так спешили? Для чего вам нужно было поскорее попасть домой? Причины и цели при разных обстоятельствах были разные...

В зависимости от условий, характера группы и фантазии преподавателя можно предлагать студентам другие задания, например, "Разрешите мне...", "Прочти это письмо", "Едем завтра или нет?", "Будет — 25° (+30°)".

Литература, рекомендуемая для выполнения практических заданий и упражнений

1. Василенко Ю.С., Токман А.С. О профориентации и профотборе лиц, готовящихся к вокально-речевой профессии. М., 1973.
2. Ведер И.М. Введение в теорию определения голосовой и речевой профессиональной пригодности: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата искусствоведения. М., 1972.
3. Дмитриев Л.Б. Основы вокальной педагогики. М., 1968.
4. Дмитриев Л.Б. Голосовой аппарат певца. М., 1964.
5. Заседателев Ф.Ф. Научные основы постановки голоса. М., 1929.
6. Заседателев Ф.Ф. Научные основы постановки голоса. М., 1937.
7. Красная книга. Сб. статей. Орел, 1924.
8. Левидов И.И. Певческий голос в здоровом и больном состоянии. Л.; М., 1939.
9. Левидов И.И. Постановка голоса и функциональные расстройства голосового аппарата. М., 1929.
10. Малютин Е.Н. О методе развития голоса при помощи камертонов и об его приложении к лечению парезов голосовых связок. М., 1896.
11. Морозов В.П. Тайны вокальной речи. М., 1967.
12. Муравьев Б.Л. Воспитание речевого дыхания актера: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата искусствоведения. Л., 1972.
13. Работнов Л.Д. Основы физиологии и патологии голоса певцов. М., 1932.
14. Савостьянов А.И. Техника речи в профессиональной подготовке учителя. М., 1999.
15. Фельдман А.И. О профессиональных заболеваниях среди певцов // Оздоровление труда и революции быта. 1927. № 18.
16. Фельдман-Загорянская В.А. К этиологии и патогенезу узелков и полипов голосовых связок. М., 1947.
17. Юссон Р. Певческий голос. М., 1974.

ЗАДАНИЕ К ТЕМЕ 8 «ИСКУССТВО УСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Целью занятия является понимание особенностей устной речи; выявление основных характеристик диалогической и монологической речи, своеобразия функционально-смысловых типов речи; ознакомление с основными характеристиками каждого функционального стиля.

Задания и упражнения

Задание 1. Познакомьтесь с толкованием слова «красноречие». Можно ли считать слова «риторика» и «красноречие» синонимами? Если нет, то почему? Если да, то во всех ли значениях или только в некоторых, в каких? Какое значение имеет первая часть слова «красноречие»? Можно ли это слово употребить с отрицательной оценкой?

Красноречие — 1. Способность, умение говорить красиво, убедительно; ораторский талант // Искусная речь, построенная на ораторских приемах; ораторское искусство. 2. *Устар.* Наука, изучающая ораторское искусство; риторика

Задание 2. Познакомьтесь с характеристиками индивидуальных речевых типов, предложенными С. Ф. Ивановой в книге «Специфика публичной речи» (М., 1978). К какому типу вы относитесь? Определите, что вам необходимо для совершенствования речевых способностей.

Рационально-логический тип. К этой группе относятся люди, эмоциональная сфера которых часто остается скрытой от постороннего взгляда, хотя их сдержанность вовсе не означает отсутствия эмоциональности. Они больше склонны к анализу явлений, к рассуждениям и строгой аргументированности своих и чужих поступков. Их подготовка к любому высказыванию отличается последовательным отбором и строгой систематизацией материалов, обдумыванием и разработкой подробного плана. Этот выношенный план как бы «сидит у них внутри», и, как правило, ораторы такого типа во время выступления не пользуются им. Их часто заботит другое: как бы свою речь сделать более яркой, эмоциональной и какие подобрать примеры, иллюстрирующие и аргументирующие основную мысль, чтобы заинтересовать аудиторию. Наблюдения показывают, что чаще всего «логиками» бывают люди сангвинического темперамента (*сангвиник* — человек с заметной психической активностью, быстро отзывающийся на окружающие события, стремящийся к частой смене впечатлений, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности, живой, подвижный, с выразительной мимикой и движениями).

Эмоционально-интуитивный тип. Люди этого типа говорят страстно, увлеченно, пересыпая свою речь остротами и каламбурами, но не всегда могут уследить за жесткой логической последовательностью речи и «свести концы с концами». Ораторы этого типа, если не запасутся строгим планом, учитывающим жесткие временные рамки, могут «занестись», потерять мысль и в результате свести на нет эффект своей блистательной речи — остается впечатление эмоциональной болтовни. План своих выступлений пишут не всегда, считая,

что он их сковывает. Наблюдается совпадение эмоционального типа оратора с холерическим темпераментом (*холерик* — человек, очень энергичный, способный отдаваться делу с особой страстностью, быстрый и норовистый, склонный к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения, со стремительными движениями).

Философский тип. Люди, относящиеся к этой группе, труднее всего поддаются описанию, так как бывают более или менее эмоциональны, более или менее склонны к анализу; иногда бывают очень организованны в своей работе, а иногда без всякой видимой организации раскапывают какой-нибудь один вопрос, добиваются до корня, и вдруг, как лучом света, озаряют все найденной идеей. Всех их объединяет, несмотря на частные индивидуальные различия, одна общая черта — стремление к исследованию, глубокому осмыслению явлений прямо на глазах у слушателей, желание и умение вовлечь в этот процесс аудиторию. И все же следует подчеркнуть, что в речи индивидуальность «философов» наименее резко выражена, так как в людях этого типа с разной мерой преобладания проявляются и способность к анализу, и внутренняя эмоциональность, и даже лиризм. Чаще всего эту группу составляют люди флегматического темперамента (*флегматик* — человек невозмутимый, с устойчивыми стремлениями и настроением, с постоянством и глубиной чувств, с равномерностью действий и речи, со слабым внешним выражением душевных состояний).

Лирический, или художественно-образный тип. Натуры художественные мыслят более образами, чем логическими категориями, хотя это вовсе не означает, что логика в их рассуждениях отсутствует. Глубокая эмоциональность, своеобразный лиризм, внутреннее волнение, острая впечатлительность, проникновенность — вот черты, характерные для людей этого типа, хотя в частных проявлениях ораторы этого рода могут довольно сильно отличаться друг от друга. Чаще всего этот тип имеет в своей основе характер меланхолический, утонченный (*меланхолик* — человек впечатлительный, с глубокими переживаниями, легко ранимый, но внешне слабо реагирующий на окружающее, со сдержанными движениями и приглушенностью речи).

Задание 3. Познакомьтесь с различными классификациями ораторских речей. Определите, что является основанием каждой классификации.

I

Есть «три рода риторических речей: совещательные, судебные и эпидейктические. Дело речей совещательных — склонять или отклонять, потому что как люди, которым приходится совещаться в частной жизни, так и ораторы, произносящие речи публично, делают одно из двух (или склоняют, или отклоняют).

Что же касается судебных речей, то дело их — обвинять или оправдывать, потому что тяжущиеся всегда делают непременно одно что-нибудь из двух (или обвиняют, или оправдываются).

Дело эпидейктической речи — хвалить или порицать.

Что касается времени, которое имеет в виду каждый из указанных родов речи, то человек, совещаясь, имеет в виду будущее: отклоняя от чего-нибудь или склоняя к чему-нибудь, он дает советы относительно будущего. Человек тяжущийся имеет дело с прошедшим временем, потому что всегда по поводу событий, уже совершившихся, один обвиняет, а другой защищается. Для эпидейктического оратора наиболее важным представляется настоящее время, потому что всякий произносит похвалу или хулу по поводу чего-нибудь существующего; впрочем, ораторы часто сверх того пользуются и другими временами, вспоминая прошедшее или строя предположения относительно будущего. У каждого из этих родов речей различная цель, и так как есть три рода речей, то существуют и три различные цели: у человека, дающего совет, цель — польза или вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговаривает, отклоняя от худшего; остальные соображения, как-то: справедливое и несправедливое, прекрасное и постыдное — здесь на втором плане.

Для тяжущихся целью служит справедливое и несправедливое, но и они присоединяют к этому другие соображения.

Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит прекрасное и постыдное, но сюда также привносятся прочие соображения» (Аристотель. Риторика).

II

Речь бывает трех родов: иные отличались в каком-нибудь отдельном роде, но очень мало кто во всех трех одинаково, как мы того ищем. Были ораторы, так сказать, велеречивые, обладавшие одинаково величавой важностью мыслей и великолепием слов, сильные, разнообразные, обильные, важные, способные и готовые волновать и увлекать души, причем одни достигали этого речью резкой, суровой, грубой, незавершенной и незакругленной, а другие — гладкой, стройной и законченной. Были, напротив, ораторы сухие, изысканные, способные все преподать ясно и без пространности, речью меткой, отточенной и сжатой; речь этого рода у некоторых была искусна, но не обработана и намеренно уподоблялась или речи трубой и неумелой, а у других при той же скудости достигала благозвучия и изящества и бывала даже цветистой и умеренно пышной. Но есть также расположенный между ними средний и как бы умеренный род речи, не обладающий ни изысканностью вторых, ни бурливостью первых, смежный с обоими, чуждый крайности обоих, входящий в состав и того и другого, а лучше сказать, ни того, ни другого; слог такого рода, как говорится, течет единым потоком, ничем не проявляясь, кроме легкости и равномерности: разве что вплетет, как в венок, несколько бутонов, приукрашивая речь скромным убранством слов и мыслей (Цицерон. Оратор).

Задание 4. Познакомьтесь с характеристиками разных видов ораторской речи в зависимости от общей целевой установки, данными II. Сопером в книге «Основы искусства речи». В чем специфика каждого вида речи?

Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию. В известной мере мыслимо и сочетание этих целей. Например, речь развлекательного порядка иной раз не обойдется без информации и даже без элементов воздействия. Речь, склоняющая к действию, не будет иметь успеха, если она не занимательна, не поучительна, не вдохновляет и не убеждает. Но оратор должен ясно представлять себе, какая же из общих установок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь.

1. Развлекательная речь

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность — интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время.

2. Информационная речь

Задача информационной речи не только побудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Повествование — это движение; описание расчленяет предмет, показывает его частности и придает им наглядный вид, как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии и каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт.

Информационная речь должна отвечать следующим требованиям:

- а) В ней не должно быть ничего спорного.
- б) Она должна вызывать пытливость.
- в) Она должна удовлетворять запросы слушателя.
- г) Сообщение должно быть актуально.

3. Воодушевляющая речь

Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса и возникают изменившееся убеждение и потребность действия.

Тем не менее, многие речи лучше всего определить, как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, чтобы представить новые данные, переубедить или вызвать действие. Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлениях с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопросу о значении моральных и общественных ценностей, проповеди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи.

4. Убеждающая речь

Убедить — значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами — логическими или иными — оратор убеждает соглашаться с ним в спорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

5. Призывающая к действию

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает прямым и косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты других речей: она должна содержать необходимые фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию. Сверх того ей присущ неотъемлемый и характерный только для нее элемент: она должна заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор.

Задание 5. Изучите схему «Композиционное построение речи». Какова задача каждой композиционной части выступления? Какие приемы привлечения внимания, с вашей точки зрения, наиболее действенны? Как вы понимаете требование максимальной лаконичности?

| Композиционное построение речи | |
|---|---|
| Части выступления | Приемы привлечения внимания |
| I Вступление | |
| Задачи: | |
| - Пробудить интерес к теме предстоящего разговора | - Обращение |
| - Установить контакт | - Изложение цели выступления, обзор главных разделов темы |
| - Подготовить слушателей к восприятию выступления | - Прием сопереживания |
| - Обосновать постановку вопроса | - Изложение парадоксальной ситуации |
| Основное условие – максимальная лаконичность | - Апелляция к интересам аудитории |
| | - Прием сочувствия |
| | - Апелляция к событиям |
| II Главная часть | - Апелляция к географическим или погодным условиям |
| Задачи: | - Апелляция к речи предыдущего оратора |
| - Последовательно разъяснить вы- | - Апелляция к авторитетам или из- |

| | |
|---|-------------------------------------|
| двинутые положения | вестным источникам |
| - Доказать их правильность | - Апелляция к личности оратора |
| - Подвести слушателей к необходимым выводам | |
| III Заключение | - Юмористическое замечание |
| Задачи: | - Вопросы к аудитории |
| - Суммировать сказанное | - Риторический вопрос |
| - Повысить интерес к предмету речи | - Вопросно-ответный ход рассуждений |
| - Подчеркнуть значение сказанного | |
| - Поставить задачи | |
| - Призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи) | |

Задание 6. Прочитайте начало двух выступлений. Определите вид каждой речи. Допишите каждое выступление.

I

Новый год для студентов, особенно первокурсников, радостен уже потому, что несет как дорогой подарок — сессию.

Ведь сессия — это соревнование между экзаменатором и экзаменуемым в том, кто, что, кому докажет. Иногда побеждает преподаватель, которому удается убедить сдающего, что он что-то знает и заслуживает положительной оценки. Но бывает и обратное: победителем оказывается студент, который успешно и аргументированно доказывает, что он мало знает и рад будет повторить приятную для обоих встречу. Замечу, деканат второй вариант не одобряет.

II

Кого из вас удивят такие сентенции: «К несчастью, мир теперь не таков, каким был прежде. Все хотят писать книги, и дети не слушаются родителей»? Уверена, все с этим согласны. Однако написано это на знаменитом «Папирусе Присса» шесть тысяч лет тому назад.

Вот пример «вечной» проблемы, проблемы «отцов и детей».

Помимо вечных проблем, каждая эпоха ставит перед человечеством проблемы специфические, характерные для данного времени.

Что же это за проблемы?

Задание 7. Считаете ли вы удачными следующие способы заключения речи? Ответ обоснуйте.

1. «Я сознаю, что мне не удалось объяснить все так, как следовало бы, но все же...»; «Мне неприятно наводить на вас скуку еще какими-нибудь подробностями, но, заканчивая речь, я хотел бы еще добавить, что...».

2. «Жизнь прожить, не поле перейти»; «Без труда не вытянешь и рыбку из пруда»; «Любишь кататься, люби и саночки возить».

3. «Как вы видите, изменить (исправить) ничего нельзя...»; «Мы можем только ждать и надеяться на удачное стечение обстоятельств...».

4. «Это все»; «Я уже все сказал»; «Это конец моей речи».

Задание 8. Подготовьте небольшое (2 – 3 минуты) выступление по одной из приведенных ситуаций. Ваша цель – воодушевить слушателей.

Ситуация 1. Вам необходимо произнести речь на торжественном собрании по случаю вручения дипломов. Оценивая значение студенческих лет в вашей жизни, выражая благодарность всем преподавателям и сотрудникам вуза, вы хотите создать у слушателей настроение радостного оживления, вызвать чувство гордости за результаты общего труда, вдохновить идеей духовного и экономического возрождения России.

Ситуация 2. Вы намерены сказать речь на презентации филиала фирмы. Оценив экономический рост фирмы, достижения трудового коллектива, вы желаете создать у слушателей ощущение уверенности в завтрашнем дне, вдохновить их перспективами развития фирмы, сплотить идеей общего дела и вызвать трудовой энтузиазм.

Задание 9 Напишите текст выступления, включив в него одно или несколько из приведенных ниже изречений:

1. Старая мудрость гласит: много говорить и много сказать — не одно и то же. 2. Учитель не тот, кто учит, а тот, у кого учатся. 3. У мудрости есть граница, глупость же безгранична (Я. Райнис). 4. Смелые мысли играют роль передовых шашек в игре: они гибнут, но обеспечивают победу (Гете). 5. Живи с людьми так, чтобы твои друзья не стали твоими недругами, а недруги стали друзьями (Пифагор). 6. Смех — это солнце: оно прогоняет зиму с лица человека (Гюго). 7. Лень — это ржа ума и тела: ключ, которым часто пользуются, всегда блестит, как новый (Б. Франклин). 8. Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным (Сенека). 9. Представьте себе, какая была бы тишина, если бы люди говорили только то, что знают (К. Чапек). 10. Что самое общее для всех? — Надежда, ибо если у кого и ничего нет, то она есть (Фалес). 11. Вступающие в брак должны глядеть во все глаза до брака и держать их полузакрытыми после (М. Скюдери).

Задание 10. Познакомьтесь с вопросами для самоконтроля. Они послужат вам ориентиром в процессе подготовки различных видов публичных выступлений и помогут определить степень готовности к выступлению.

Вопросы для самоконтроля

1. Отражает ли название темы речи ее содержание?
2. Действительно ли меня интересует тема выступления?
3. Достаточно ли я знаю по данной проблеме?
4. Убежден ли я в том, о чем буду говорить?
5. Соответствуют ли тема и цель моей речи уровню знаний, интересам и установкам слушателей?
6. Могу ли я четко сформулировать главную идею своего выступления?

7. Легко ли воспринимаются фактический материал и статистические данные?
8. Каким методом изложен материал?
9. Нет ли нарушений логической последовательности в изложении материала?
10. Готовит ли вступительная часть речи к восприятию основного материала?
11. Убедительно ли заключение? Есть ли обобщающие выводы?
12. Правильно ли распределен материал по времени?
13. Какие вопросы могут возникнуть у слушателей?
14. Владею ли я материалом выступления? Проведены ли тренировки?

Задание 11. Прослушайте ораторское выступление в массовой аудитории. Обратите внимание, удалось ли оратору установить контакт со слушателями. Как они реагировали на слова оратора? Расскажите, какими приемами установление контакта пользовался оратор. Представьте письменный отзыв об этом выступлении.

Литература, рекомендуемая для выполнения практических заданий и упражнений

1. Анисимова Т.В., Гимпельсон Е. Г. Современная деловая риторика: Учебное пособие: В 2 ч. Ч.1. — Волгоград, 1998.
2. Аннушкин В.И. Риторика: Учебное пособие. — Пермь, 1994.
3. Васильева А.Н. Основы культуры речи. — М., 1990.
4. Васильева Л. Как сделать карьеру. Деловая переписка на английском языке. — М., 1999.
5. Введенская Л.А. Этюды о мастерстве М. Стурра. — Ростов-на-Дону, 1988.
6. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. 2-е изд. — Ростов-на-Дону, 1999.
7. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Чихачев В.П. Культура и техника речи: Учебное пособие. — Ростов-на-Дону, 1994.
8. Вежбицкая А. Язык, культура, познание. — М., 1997.
9. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов. — М., 1997.
10. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. — М., 1985.
11. Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. — М., 1997.
12. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. — М., 1998.
13. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М., 1989.
14. Клюев Е.В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и вузов. — М., 1998.

15. Культура речи и эффективность общения / Под. ред. Прудкина Л. К., Ширяева Е. Н. — М., 1996.
16. Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово: Учебное пособие для учащихся 10—11 классов. — М., 1996.
17. Михневич А.Е, Ораторское искусство лектора. — М., 1984.
18. Панасюк А.Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. — М., 1998.
19. Пешков И.В. Введение в риторику поступка. — М., 1998.
20. Плутарх. Сравнительные жизнеописания: В 3т. Т.3. — М., 1964.
21. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. — СПб, 1996.
22. Русская риторика. Хрестоматия / Автор-составитель Л.К.Граудина. — М., 1996.
23. Санников В.П. Русский язык в зеркале языковой игры. — М., 1999.
24. Скворцов Л.И. Язык, общение и культура. — Л., 1990.
25. Соколова В.В. Культура речи и культура общения. — М., 1996.
26. Сопер П. Основы искусства речи. — М., 1992.
27. Станиславский К.С. Собрание сочинений: В 9т. Т.3. — М., 1990.
28. Стернин И.А. Русский язык делового общения. — Воронеж, 1995.
29. Шведов И.А. Искусство убеждать. — Киев, 1986.
30. Шилов Л.А. Голоса, зазвучавшие вновь. — М., 1987.

ЗАДАНИЕ К ТЕМЕ 10 «ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ»

Целью занятия является понимание особенностей устной речи; выявление основных характеристик диалогической и монологической речи, своеобразия функционально-смысловых типов речи; ознакомление с основными характеристиками каждого функционального стиля.

Задания и упражнения

Оценка способов реагирования в конфликте (К. Н.Томас)

Методика определяет типические способы реагирования человека на конфликтные ситуации, выявляет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

Эта методика позволяет выяснить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в коллективе сотрудников, в школьном классе или студенческой группе, стремится ли он к компромиссам, избегает конфликтов или, наоборот, старается обострить их. С помощью данной методики можно также оценить степень адаптации каждого члена того или иного коллектива к совместной деятельности.

Применительно к педагогической деятельности с помощью методики можно выявить наиболее предпочитаемые формы социального поведения испытуемого в ситуации конфликта с учениками, родителями, с коллегами или администрацией, а также отношение к совместной деятельности.

По каждому пункту надо выбрать только один, предпочтительный для вас вариант ответа «а» или «б».

1. а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны.
2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.
б) Я пытаюсь уладить его с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.
3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.
б) Я стараюсь не задевать чувства другого человека.
5. а) Улаживая конфликтную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у других,
б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. а) Я пытаюсь избежать неприятностей лично для себя,
б) Я стараюсь добиться своего.
7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться более важных целей.
8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего, б) Я первым делом стараюсь определить суть спора.
9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий,
б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего.
б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоит суть спора,
б) Я стараюсь успокоить других и главным образом сохранить наши отношения.
12. а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
б) Я даю окружающим возможность в чем-то остаться при своем, если они также идут навстречу.
13. а) Я предлагаю промежуточную позицию.
б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.
14. а) Я сообщаю другим свою точку зрения и спрашиваю об их взглядах,
б) Я пытаюсь доказать другим логику и преимущества моих взглядов.
15. а) Я стараюсь успокоить других и сохранить наши отношения.
б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) Я стараюсь не задеть чувств окружающих.
б) Я обычно пытаюсь убедить окружающих в преимуществах моей позиции.
17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. а) Если это сделает окружающих счастливыми, я дам им возможность настоять на своем.
б) Я дам партнеру возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоит суть спора,
б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, с тем чтобы со временем решить их окончательно.
20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. а) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к партнеру,
б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая устраивает и меня, и партнера,
б) Я отстаиваю свою позицию.
23. а) Как правило, я стараюсь, чтобы все остались довольны.
б) Иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу,
б) Я стараюсь уговорить другого на компромисс.
25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.
б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.
26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию.
б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.
27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров.
б) Если я знаю, что это доставит большую радость другому человеку или в данной ситуации ему необходимо выглядеть лидером, я дам ему возможность настоять на своем.
28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого
29. а) Я предлагаю среднюю позицию.
б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.
30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.
б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Обработка результатов. По каждому из пяти разделов опросника подсчитайте количество ваших ответов, совпадающих с ключом.

Ключ опросника

| | |
|-----------------|--|
| Соперничество: | 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а. |
| Сотрудничество: | 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б. |
| Компромисс: | 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а. |
| Избегание: | 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б. |
| Приспособление: | 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а. |

Полученные количественные оценки по каждому разделу сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемых форм поведения в конфликтной ситуации.

Задание 1. «Конфликтные ситуации»

Цель задания. Закрепление знаний студентов о сущности конфликта, развитие у них навыков анализа конфликтных ситуаций различных типов и формирование умения принимать управленческие решения в сложных ситуациях социального взаимодействия.

Задача 1. Вы недавно назначены менеджером по кадрам. Вы еще плохо знаете сотрудников фирмы, сотрудники еще не знают вас в лицо. Вы идете на совещание к генеральному директору. Проходите мимо курительной комнаты и замечаете двух сотрудников, которые курят и о чем-то оживленно беседуют. Возвращаясь с совещания, которое длилось один час, вы опять видите тех же сотрудников в курилке за беседой.

Вопрос. Как бы вы поступили в данной ситуации? Объясните свое поведение.

Задача 2. Вы начальник отдела. В отделе напряженная обстановка, срываются сроки выполнения работ. Не хватает сотрудников. Выезжая в командировку, вы случайно встречаете свою подчиненную – молодую женщину, которая уже две недели находится на больничном. Но вы находите ее в полном здравии. Она кого-то с нетерпением встречает в аэропорту.

Вопрос. Как вы поступите в этом случае? Объясните свое поведение.

Задача 3. Одна сотрудница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая сотрудница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возникает конфликт.

Вопрос. В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

Задача 4. Руководитель принял на работу специалиста, который должен работать в подчинении у его заместителя. Прием на работу не был согласован с заместителем. Вскоре проявилась неспособность принятого работника выполнять свои обязанности. Заместитель служебной запиской докладывает об этом руководителю...

Вопрос. Как бы вы поступили на месте руководителя? Проиграйте возможные варианты.

Задача 5. В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придираться к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью.

Вопрос. В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

Задание 2 «Фрустрирующие ситуации в деловых отношениях»

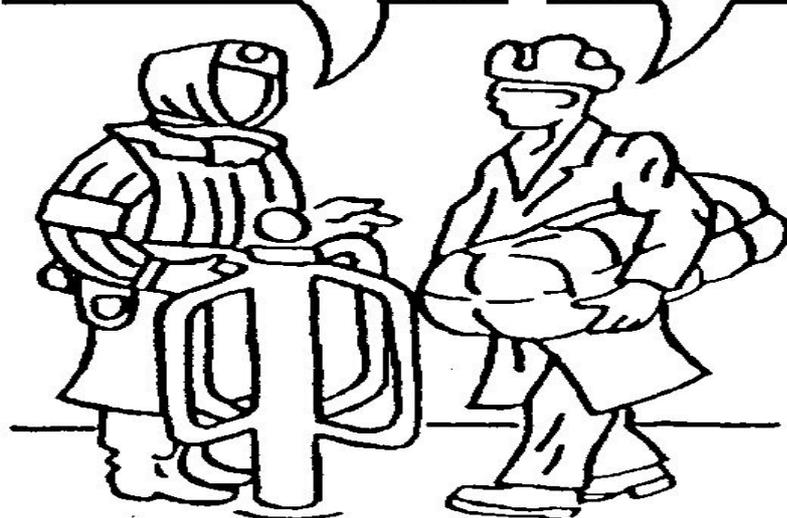
Цель задания. Закрепление у студентов навыков выявления конфликтных ситуаций в процессе социального взаимодействия в нестандартных деловых ситуациях. Развитие навыков и умений эффективного общения в деловых отношениях.

Порядок проведения игры. Обучаемым выдаются рисунки, на которых изображены два человека. То, что говорит первый человек, написано в квадрате слева. Обучаемые должны записать свои варианты ответа за другого человека.

Затем преподаватель организует обсуждение вариантов ответа.



Я уже вам
говорила, что
проносить
через проход-
ную предметы
такого размера
запрещено.



По утвержденным
недавно правилам,
на таких заявках
должна быть еще
подпись главного
бухгалтера.

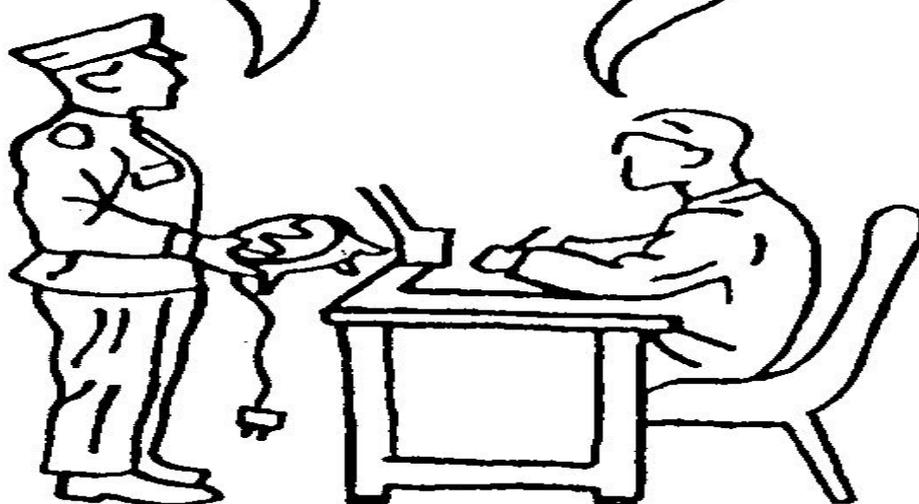
**ОТДЕЛ
СНАБЖЕНИЯ**



Я выделяю людей
на эти работы,
но план будет
поставлен под
угрозу срыва.



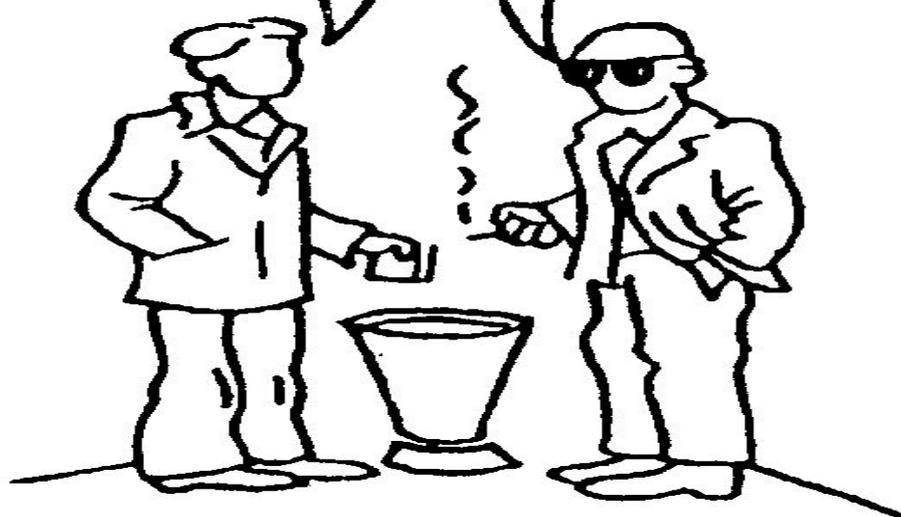
Опять ваши
сотрудники
нарушают
правила
пожарной
безопасности.



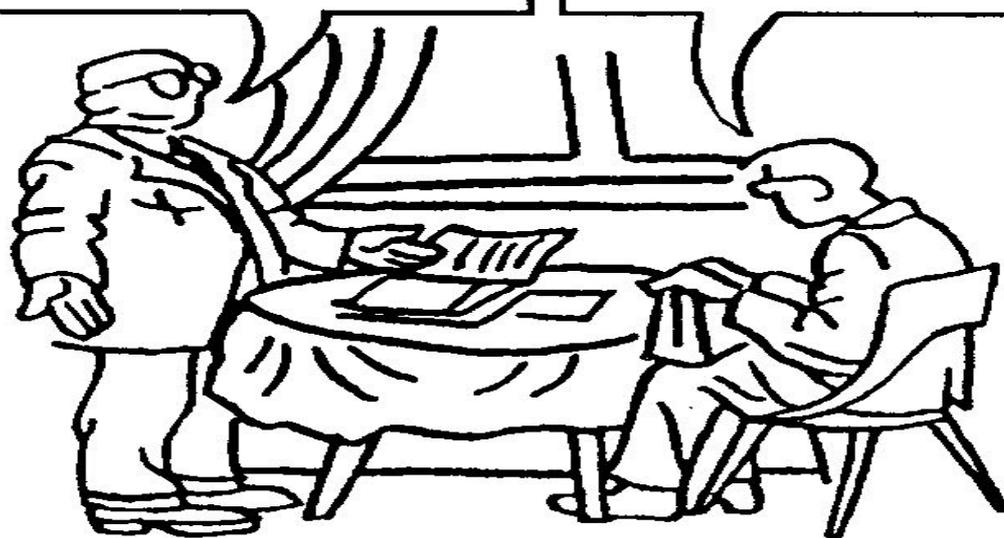
Простите,
но в вопросах
детализировки
я более
компетентен.



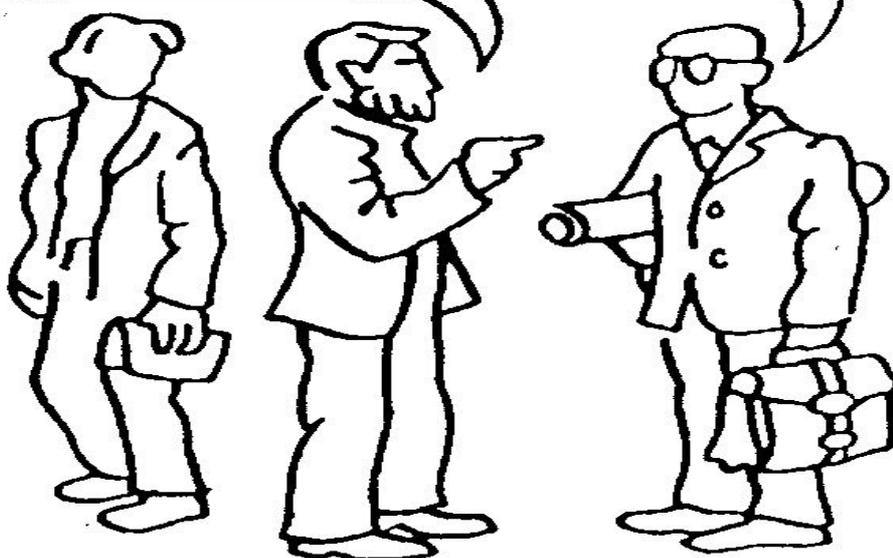
Возмутительно,
руководство
проектов довери-
ли другому лицу,
когда основные
технические
решения принад-
лежат вам.



Это ужасно, вы
загубили проект,
над которым
работала вся
группа!



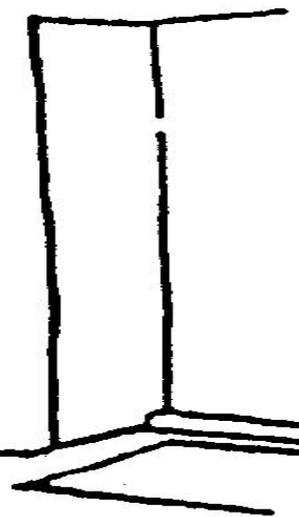
А вы, оказывается,
карьерист.



Эту работу
я смогу закончить
только завтра.



Ваша заявка
составлена
неправильно,
поэтому машин-
ного времени для
вашего отдела
не выделено.



Вы давно
обещали это
место мне,
а назначили НН.



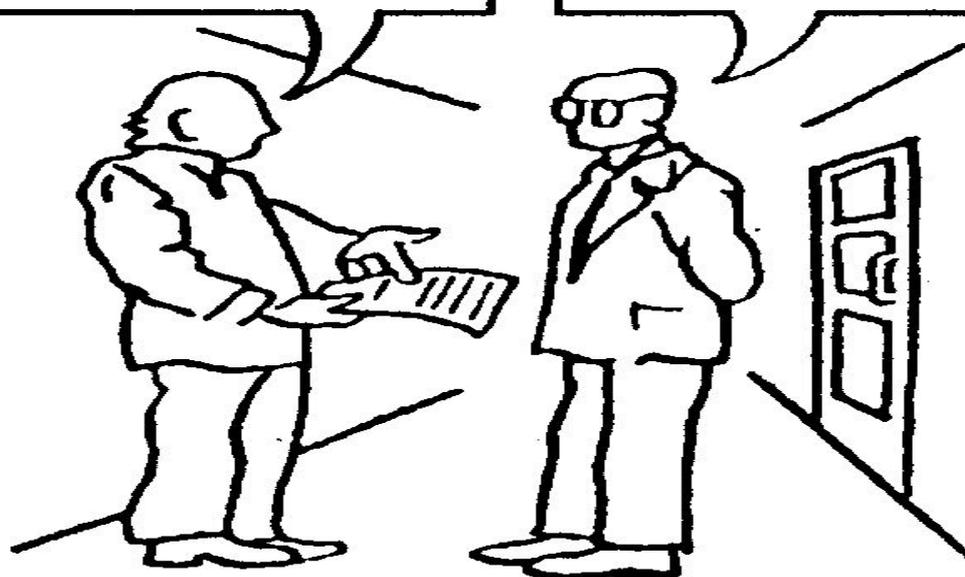
За такое решение
вам придется
краснеть на
совещании.



После такого
отчета едва ли вы
удержите
первое место.



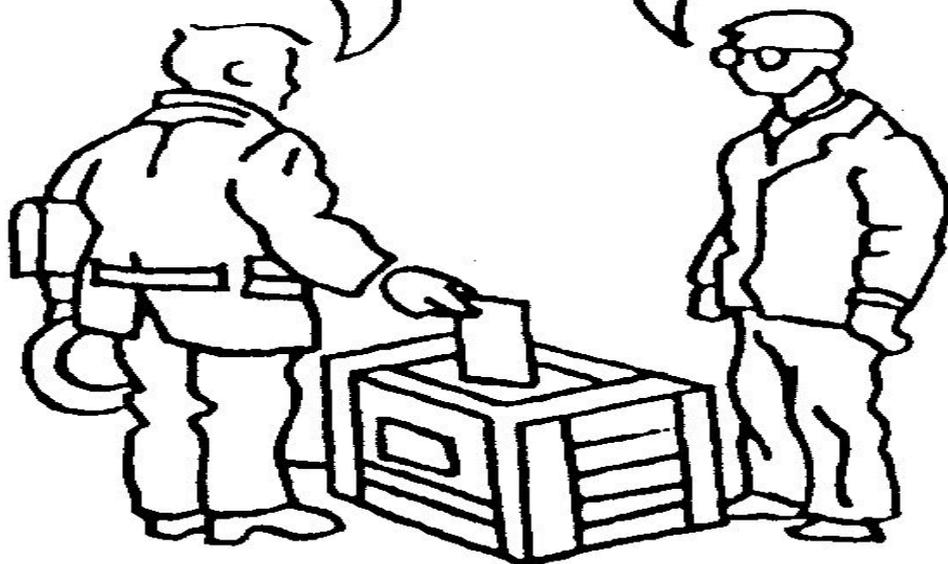
Но ваше распоря-
жение идет
в разрез
с мнением
специалистов.



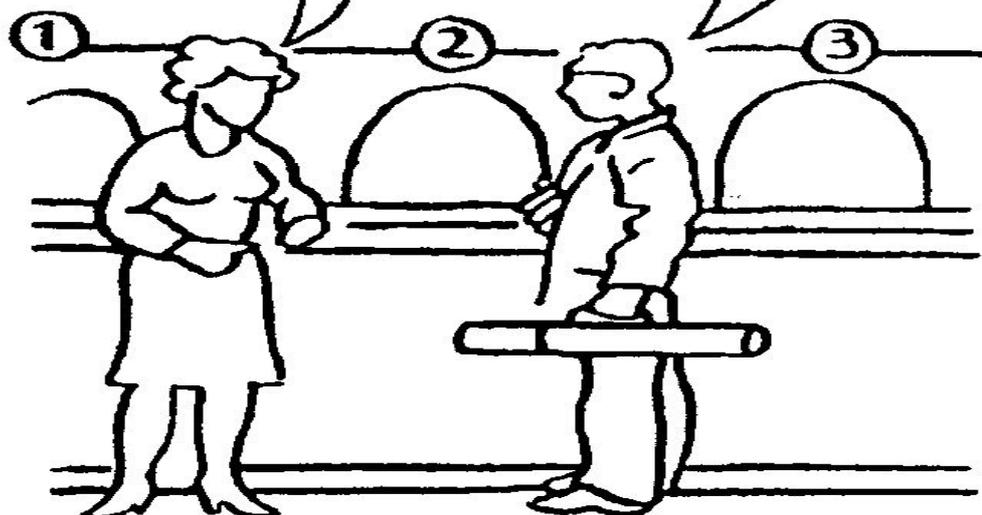
Простите,
не могли бы вы
завтра лично еще
раз зайти в отдел
кадров по моему
отделу?



По мнению на-
шего ОТК, при-
сланный вами
опытный обра-
зец не соот-
ветствует техни-
ческим нормам.



С человеком,
которого вы
обидели, вчера
случилось
несчастье,
и он теперь лежит
в больнице.



Все сотрудники
лаборатории
не согласны
с вашим распо-
ряжением.





Контрольный тест

Выберите вариант правильного ответа в каждом из 10 вопросов.

1. Конфликт — это:

- а) борьба мнений;
- б) спор, дискуссия по острой проблеме;
- в) противоборство на основе столкновения противоположно направленных мотивов или суждений;
- г) соперничество, направленное на достижение победы в споре;
- д) столкновение противоположных позиций.

2. Противоборство — это:

- а) открытое высказывание несогласия по какому-либо вопросу;
- б) столкновение интересов;
- в) нанесение взаимного ущерба;
- г) борьба мнений;
- д) соперничество по поводу какого-либо предмета.

3. Необходимыми и достаточными условиями возникновения конфликта между субъектами социального взаимодействия являются:

- а) наличие у них противоположных суждений или мотивов и желание хотя-бы одного из них одержать победу над другим;

- б) наличие у них противоположно направленных мотивов или суждений, а также состояние противоборства между ними;
- в) наличие у них противоположных позиций и активные действия обеих сторон по достижению своих позиций;
- г) наличие у них противоположно направленных мотивов и открытые заявления о своих требованиях;
- д) наличие противоположных интересов у каждого из них и отсутствие возможностей по их реализации.

4. Конфликтная ситуация — это:

- а) случайные столкновения интересов субъектов социального взаимодействия
- б) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для противоборства между ними;
- в) процесс противоборства между субъектами социального взаимодействия, направленный на выяснение отношений;
- г) причина конфликта;
- д) этап развития конфликта.

5. Причина конфликта - это:

- а) противоположные мотивы субъектов социального взаимодействия;
- б) стечение обстоятельств, которые проявляют конфликт;
- в) явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия вызывают его;
- г) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для реального противоборства между ними;
- д) то, из-за чего возникает конфликт.

6. То, из-за чего возникает конфликт — это:

- а) мотивы конфликта;
- б) позиции конфликтующих сторон;
- в) предмет конфликта;
- г) стороны конфликта;
- д) образ конфликтной ситуации.

7. Образ конфликтной ситуации — это:

- а) то, из-за чего возникает конфликт;
- б) субъективное отражение в сознании субъектов конфликтного взаимодействия предмета конфликта;
- в) истинные внутренние побудительные силы, подталкивающие субъект социального взаимодействия к конфликту;
- г) то, о чем заявляют друг другу конфликтующие стороны;
- д) субъективное отражение в сознании субъектов конфликтного взаимодействия целей конфликта.

8. Инцидент — это:

- а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта;
- б) истинная причина конфликта;
- в) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для реального противоборства между ними;
- г) то, из-за чего возникает конфликт;
- д) необходимое условие конфликта.

9. Стороны конфликта — это:

- а) субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта или поддерживающие (явно или неявно) конфликтующих;
- б) только субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта;
- в) конкретные личности, находящиеся в состоянии конфликта;
- г) субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта, и посредник (медиатор);
- д) конфликтующие стороны в переговорном процессе по разрешению конфликта.

10. К какому виду относится конфликт, который характеризуется тем, что в нем сталкиваются две личности, в основе его лежат объективные противоречия и он способствует развитию соответствующей социальной системы?

- а) межличностному бурному и быстротекущему;
- б) межличностному, конструктивному;
- в) межличностному, экономическому;
- г) острому и длительному;
- д) деструктивному.

Задание 3 «Трансактный анализ конфликтов»

Цель задания. Развитие у студентов навыков оценки конфликтности между субъектами социального взаимодействия на основе трансактного анализа, а также поиска вариантов разрешения таких конфликтов.

- 1) Студентам предлагается тест «Родитель – Взрослый - Ребенок»

Тест «Родитель — Взрослый — Ребенок»

Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 1 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подучиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.

9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старшего, как ему следует жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны, безусловно, следовать указаниям родителей.
16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступить.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.

Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам таблицы:

- 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 - «Д» (Дитя);
- 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 - «В» (Взрослый);
- 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 - «Р» (Родитель).

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса. Если у вас получилась формула ВДР, то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам 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.

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

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

2) Студентам предлагаются задачи, содержащие конкретные ситуации. Ситуации, описанные в задачах, они должны оценить на основе трансактного анализа. Решение задач обсуждается в учебной группе.

Задача 1. Проведите анализ межличностного взаимодействия и оцените его конфликтность в следующей ситуации.

Предприниматель обращается к налоговому инспектору: «На каком основании вы наложили штраф?». Инспектор: «Давайте разберемся». И, используя документы, разъясняет причину штрафа.

Задача 2. Проведите анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации.

Руководитель спрашивает у своего заместителя: «Как вы думаете, что нужно сделать, чтобы исключить опоздания на работу сотрудников?». Заместитель: «У меня есть некоторые соображения по этому поводу».

Задача 3. Проведите транзактный анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации.

Руководитель обращается к своему заместителю со словами упрека: «Вы не смогли обеспечить своевременность выполнения поставленной задачи». Заместитель: «Меня отвлекли семейные обстоятельства».

Задача 4. Проведите анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации.

Начальник отдела в конце рабочего дня обращается к сотруднику с просьбой остаться после работы для составления срочного отчета. Сотрудник отказывается, ссылаясь на усталость и на то, что рабочий день уже закончился.

В конце занятия студентам можно дать психокоррекционные упражнения для самостоятельной отработки (упражнения 1 и 2 взяты из кн: Психологическая помощь и консультирование в практической психологии, 1999, с. 269).

Упражнение 1. Вступая в общение в реальных жизненных ситуациях, старайтесь определять позиции своих партнеров. Попробуйте поэкспериментировать с собственной позицией, всякий раз наблюдая и анализируя последствия ее изменения. Какие конкретно транзактные комбинации ведут к обострению ситуации, а какие — к конструктивному общению?

Упражнение 2. Проанализируйте привычные транзакции членов вашей семьи, друзей, коллег. С кем вам легче и приятнее общаться: с Родителями, Дети́ми или Взрослыми? Как вы думаете, почему? Есть ли у вас «любимая» позиция? Меняете ли вы свою транзакцию в зависимости от ситуации? Надо ли согласовывать свою позицию с позицией партнеров?

Контрольный тест

Выберите вариант правильного ответа в каждом из 10 вопросов.

1. Конфликтогены — это:

- а) слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту;
- б) проявления конфликта;
- в) причины конфликта, обусловленные социальным статусом личности;
- г) состояния личности, которые наступают после разрешения конфликта;
- д) поведенческие реакции личности в конфликте.

2. Определите тип конфликта в следующей ситуации: «В общественном транспорте один пассажир нечаянно толкнул другого, не извинившись за причиненное неудобство. Второй пассажир в ответ на толчок нагрубил первому пассажиру... В конечном итоге между ними возникла драка...»:

- а) тип Б;
- б) тип В;
- в) тип А;
- г) тип Б и В;
- д) тип А и Б.

3. Определите тип конфликта в следующей ситуации: «Между двумя сотрудниками не сложились отношения. По ошибке письменное задание, предназначенное первому сотруднику, было адресовано второму. Второй расценил данный факт как попытку первого «свалить» свою работу на него. Между ними возник открытый конфликт...»:

- а) тип Б;
- б) тип А;
- в) тип В;
- г) тип Б и В;
- д) тип А и В.

4. Определите тип конфликта в следующей ситуации: «Начальник принял на работу сотрудника в одно из подразделений, не согласовав этот вопрос с руководителем данного подразделения и без соответствующей проверки его профессиональной подготовки. Вскоре обнаружилось, что вновь принятый сотрудник оказался не способным выполнять обязанности по должности... Руководитель подразделения в служебной записке докладывает о профессиональной непригодности новичка и требует его увольнения. Между начальником и руководителем подразделения возник конфликт...»:

- а) тип А;
- б) тип В;
- в) тип Б;
- г) тип В и Б;
- д) тип А, Б и В.

5. К какому типу конфликтогенов относятся следующие действия: «Приказание, угроза, замечание, критика, обвинение, насмешка»?

- а) снисходительное отношение;
- б) негативное отношение;
- в) менторские отношения;
- г) нарушение этики;
- д) нечестность и неискренность.

6. К какому типу конфликтов относятся следующие действия: унижительное утешение; унижительная похвала; упрек; подшучивания?

- а) хвастовство;
- б) нарушение этики;
- в) регрессивное поведение;

- г) снисходительное отношение;
- д) негативное отношение.

7. Наивные вопросы; ссылки на других при получении справедливого замечания; пререкания — это формы проявления конфликтогенов, которые характеризуются как:

- а) прямое негативное отношение;
- б) хвастовство;
- в) нечестность и неискренность;
- г) менторские отношения;
- д) регрессивное поведение.

8. Выберите адекватный вариант поведения (комбинация из 3 позиций) трансакции «Родителя»:

- а) требует, оценивает, проявляет беспомощность;
- б) руководит, рассуждает, анализирует;
- в) разговаривает на равных, проявляет чувства обиды, покровительствует;
- г) работает с информацией, рассуждает, анализирует;
- д) требует, осуждает, учит.

9. Выберите адекватный вариант поведения (комбинация из 3 позиций) в трансакции «Ребенка»:

- а) проявляет чувство обиды, подчиняется, шалит;
- б) требует, рассуждает, анализирует;
- в) осуждает, учит, покровительствует;
- г) оценивает, проявляет беспомощность, проявляет чувство страха;
- д) подчиняется, одобряет, уточняет ситуацию.

10. Выберите адекватный вариант поведения (комбинация из 3 позиций) в трансакции «Взрослого»:

- а) проявляет чувства вины, руководит, уточняет ситуацию;
- б) работает с информацией, анализирует, разговаривает на равных;
- в) требует, покровительствует, руководит;
- г) работает с информацией, покровительствует, руководит;
- д) уточняет ситуацию, работает с информацией, руководит.

Задание 4. «Технологии управления конфликтами»

Цель задания. Развитие у студентов навыков оценки глубины конфликтной ситуации с использованием специальных методик и формирование у них умений принимать адекватные решения по поводу поведения субъектов конфликта в конфликтном взаимодействии.

Тест «Оценка глубины конфликта»

В целях оценки конфликтной ситуации и характера поведения субъекта, улаживающего конфликт, вашему вниманию предлагается данный тест. В тесте представлены 8 основных позиций, имеющих непосредственное отношение к конфликтной ситуации. Ваша задача состоит в том, чтобы оценить выраженность каждого фактора по пятибалльной шкале. Сильная выраженность факто-

ров левой стороны теста оценивается 1 баллом, а правой — 5 баллами. После оценки каждой позиции в тесте следует подсчитать общую сумму баллов, которая будет свидетельствовать о глубине конфликта.

| | | |
|--|-----------|---|
| 1. Стороны осознают причину конфликта | 1 2 3 4 5 | Стороны не осознают причину конфликта |
| 2. Причина конфликта имеет эмоциональный характер | 1 2 3 4 5 | Причина конфликта имеет материальный характер |
| 3. Цель конфликтующих – устремленность к социальной справедливости | 1 2 3 4 5 | Цель конфликтующих – получение привилегий |
| 4. Есть общая цель, к которой стремятся все | 1 2 3 4 5 | Общей цели нет |
| 5. Сферы сближения выражены | 1 2 3 4 5 | Сферы сближения не выражены |
| 6. Сферы сближения касаются эмоциональных проблем | 1 2 3 4 5 | Сферы сближения касаются материальных (служебных) проблем |
| 7. Лидеры мнений не выделяются | 1 2 3 4 5 | Замечено влияние лидеров мнений |
| 8. В процессе общения оппоненты придерживаются норм поведения | 1 2 3 4 5 | В процессе общения оппоненты не придерживаются норм поведения |

Оценка результатов:

Сумма баллов, равная 35—40, свидетельствует о том, что конфликтующие заняли по отношению друг к другу жесткую позицию.

Сумма баллов, равная 25-34, указывает на колебания в отношениях конфликтующих сторон.

Рекомендации субъектам, улаживающим конфликт:

а) если вы *руководитель*, то:

— при *сумме баллов 35-40* вы должны выступать в роли обвинителя и для разрешения конфликтной ситуации в основном следует прибегать к административным мерам;

— при *сумме баллов 25-34* вы должны выступать в роли консультанта и для разрешения конфликтной ситуации в основном следует прибегать к психологическим мерам;

— при *сумме баллов менее 24* — вы должны выступать в роли воспитателя и в этом случае для разрешения конфликтной ситуации целесообразно использовать педагогические меры.

б) если вы являетесь *медиатором*, то:

— при *сумме баллов 35-40* - следует предпринять меры по разъединению конфликтующих сторон и приступить к переговорам с ними дизъюнктивным способом (см. с. 136) до снижения накала борьбы между ними;

— при сумме баллов 25-34 — можно попытаться на очередной встрече в переговорном процессе перевести конфликт в конструктивную фазу;

— при сумме баллов менее 24 — можно активизировать усилия по подготовке конструктивного решения.

В ходе занятия.

1. Проводится игровая разминка. В течение 10-15 минут заслушиваются и анализируются задания студентов, выполненные ими на подготовительном этапе.

2. Создаются и анализируются игровые ситуации.

Игровая ситуация.

Студенты разбиваются на игровые группы по 4 человека. В каждой игровой группе 2 человека играют роль конфликтующих, 1 — роль менеджера и 1 медиатора (в ходе игры студенты меняются ролями). Далее преподаватель дает игровую установку:

- конфликтующим — определяется предмет конфликта и направление конфликтного взаимодействия, которое они должны разыграть (направление взаимодействия не должно быть известно другим участникам игры);
- менеджеру и медиатору — сообщаются предмет конфликта и дается ролевая установка на оценку глубины конфликта между условными конфликтантами методом беседы с ними, наблюдения за их поведением, опираясь на тестовые позиции, и принятия решения на разрешение конфликта.

На подготовку к ролевому взаимодействию участникам дается 10 минут. На ролевое взаимодействие отводится 10-15 минут.

Каждый игровой сюжет обсуждается.

Контрольный тест

Выберите вариант правильного ответа в каждом из 10 вопросов.

1. Управление конфликтами — это:

- а) целенаправленное воздействие на процесс его динамики;
- б) целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействия на процесс его динамики в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт;
- в) целенаправленное воздействие на конфликтующих в интересах снижения уровня напряженности между ними;
- г) целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействия на процесс формирования адекватного образа конфликтной ситуации у конфликтующих в интересах снижения уровня напряженности между ними;
- д) целенаправленное воздействие на мотивы конфликтующих.

2. Содержание управления конфликтами включает:

- а) прогнозирование, предупреждение (стимулирование), регулирование, разрешение;
 - б) прогнозирование, предупреждение (стимулирование), разрешение;
 - в) прогнозирование, регулирование, разрешение;
 - г) прогнозирование, анализ, предупреждение, разрешение;
 - д) анализ конфликтной ситуации, прогнозирование, предупреждение, разрешение.
3. Признание реальности конфликтующими сторонами, легитимизация конфликта и институциализация конфликта входят в содержание:
- а) прогнозирования конфликта;
 - б) предупреждения конфликта;
 - в) стимулирования конфликта;
 - г) регулирования конфликта;
 - д) разрешения конфликта.
4. Институциализация конфликта — это:
- а) определение места и времени переговоров по разрешению конфликта;
 - б) создание соответствующих органов и рабочих групп по регулированию конфликтного взаимодействия;
 - в) форма привлечения общественности для разрешения конфликта;
 - г) достижение соглашения между конфликтующими сторонами по признанию и соблюдению уставных норм и правил поведения в конфликте;
 - д) обращение к медиатору.
5. Легитимизация конфликта — это:
- а) определение места и времени переговоров по разрешению конфликта;
 - б) создание соответствующих органов и рабочих групп по регулированию конфликтного взаимодействия;
 - в) достижение соглашения между конфликтующими сторонами по признанию и соблюдению установленных норм и правил поведения в конфликте;
 - г) обращение к медиатору;
 - д) придание конфликту широкую огласку.
6. Принципами управления конфликтами являются:
- а) гласность, объективность и адекватность оценки конфликта, опора на общественное мнение, комплексное использование способов и приемов воздействия;
 - б) гласность, объективность и адекватность оценки конфликта; анализ результатов деятельности, опора на общественное мнение;
 - в) конкретно-ситуационный подход, гласность, опора на положительные качества конфликтующих, применение биографического метода;
 - г) гласность, опора на общественное мнение, учет интересов руководства, прогнозирование;
 - д) прогнозирование, стимулирование, регулирование, разрешение.
7. Кто из нижеперечисленных ученых разработал модель применения власти по разрешению конфликта:
- а) К. Томас и Р. Киллмен;

- б) Х. Корнелиус и Ш. Фейр;
- в) Д. Скотт и Ч. Ликсон;
- г) М. Дойч и Д. Скотт;
- д) Р. Фишер и У. Юри.

8. Предпосылками разрешения конфликта являются:

- а) достаточная зрелость конфликта, потребность субъектов конфликта в его разрешении, наличие необходимых ресурсов и средств для разрешения конфликта.
- б) достаточная зрелость конфликта, высокий авторитет одной из конфликтующих сторон;
- в) наличие необходимых ресурсов и средств для разрешения конфликта, потребность субъектов конфликта в его разрешении, коллективная форма деятельности;
- г) высокий авторитет одной из конфликтующих сторон, коллективная форма деятельности, лидерство в группе;
- д) стиль руководства, высокий авторитет одной из конфликтующих сторон, коллективная форма деятельности.

9. Что относится к форме разрешения конфликта:

- а) порицание, юмор, убеждение, уступка;
- б) уступка, компромисс, уход, сотрудничество;
- в) требования, критика, убеждение, юмор;
- г) уступка, требования, убеждение, критика;
- д) подчинение; примирение; убеждение, согласование.

10. Какие виды деятельности по управлению конфликтом адекватны на этапе возникновения и развития конфликтной ситуации:

- а) прогнозирование и предупреждение (стимулирование);
- б) прогнозирование, предупреждение (стимулирование) и регулирование;
- в) только прогнозирование;
- г) только предупреждение (стимулирование);
- д) только регулирование.

Задание 5 «Мое поведение в конфликте»

Цель задания. Закрепление знаний по основным проблемам поведения личности в конфликте, развитие навыков самооценки личности и формирование умений анализировать полученные результаты тестирования и выработать программу самосовершенствования и самокоррекции поведения.

Тест 1. «Оценка акцентуации характера по методике Шмишека»

Инструкция. Вам предлагаются 97 вопросов, на каждый из которых вы должны ответить «да» или «нет». Не тратьте много времени на обдумывание.

Здесь не может быть «плохих» или «хороших» ответов.

1. Ваше настроение, как правило, бывает ясным, неомраченным?
2. Восприимчивы ли вы к оскорблениям, обидам?
3. Легко ли вы плачете?

4. Возникают ли у вас по окончании какой-либо работы сомнения в качестве ее исполнения и прибегаете ли вы к проверке — правильно ли все было сделано?
5. Были ли вы в детстве таким же смелым, как ваши сверстники?
6. Часто ли у вас бывают резкие смены настроения (только что парили в облаках от счастья, и вдруг становится очень грустно)?
7. Бываете ли вы во время веселья в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда вы без особых причин ворчливы и раздражительны и все считают, что вас лучше не трогать?
9. Всегда ли вы отвечаете на письма сразу после прочтения?
10. Вы человек серьезный?
11. Способны ли вы на время так сильно увлечься чем-нибудь, что все остальное перестает быть значимым для вас?
12. Предприимчивы ли вы?
13. Быстро ли вы забываете обиды и оскорбления?
14. Мягкосердечны ли вы?
15. Когда вы бросаете письмо в почтовый ящик, проверяете ли вы, опустилось оно туда или нет?
16. Требуется ли ваше честолюбие того, чтобы в работе (учебе) вы были одним из первых?
17. Боялись ли вы в детские годы грозы и собак?
18. Смеетесь ли вы иногда над неприличными шутками?
19. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые считают вас педантичным?
20. Очень ли зависит ваше настроение от внешних обстоятельств и событий?
21. Любят ли вас ваши знакомые?
22. Часто ли вы находитесь во власти сильных внутренних порывов и побуждений?
23. Ваше настроение обычно несколько подавлено?
24. Случалось ли вам рыдать, переживая тяжелое нервное потрясение?
25. Трудно ли вам долго сидеть на одном месте?
26. Отстаиваете ли вы свои интересы, когда по отношению к вам допускается несправедливость?
27. Хвастаетесь ли вы иногда?
28. Смогли бы вы в случае надобности зарезать домашнее животное или птицу?
29. Раздражает ли вас, если штора или скатерть висит неровно, стараетесь ли вы это поправить?
30. Боялись ли вы в детстве оставаться дома один?
31. Часто ли портится ваше настроение без видимых причин?
32. Случалось ли вам быть одним из лучших в вашей профессиональной деятельности?
33. Легко ли вы впадаете в гнев?

34. Способны ли вы быть шаловливо-веселым?
35. Бывают ли у вас состояния, когда вы переполнены счастьем?
36. Смогли бы вы играть роль конферансье в веселых представлениях?
37. Лгали ли вы когда-нибудь в своей жизни?
38. Говорите ли вы людям свое мнение о них прямо в глаза?
39. Можете ли вы спокойно смотреть на кровь?
40. Нравится ли вам работа, когда только вы один ответственны за нее?
41. Заступаетесь ли вы за людей, по отношению к которым допущена несправедливость?
42. Беспокоит ли вас необходимость спуститься в темный погреб, войти в пустую темную комнату?
43. Предпочитаете ли вы деятельность, которую нужно выполнять долго и точно, той, которая не требует большой кропотливости и делается быстро?
44. Вы очень общительный человек?
45. Охотно ли вы в школе декламировали стихи?
46. Сбегали ли вы в детстве из дома?
47. Обычно вы без колебаний уступаете в автобусе место престарелым пассажирам?
48. Часто ли вам жизнь кажется тяжелой?
49. Случалось ли вам так расстраиваться из-за какого-нибудь конфликта, что после этого вы чувствовали себя не в состоянии прийти на работу?
50. Можно ли сказать, что при неудаче вы сохраняете чувство юмора?
51. Стараетесь ли вы помириться, если кого-нибудь обидели? Предпринимаете ли вы первым шаги к примирению?
52. Очень ли вы любите животных?
53. Случалось ли вам, уходя из дома, возвратиться, чтобы проверить: не забыли ли вы выключить газ, свет и т. п.?
54. Беспокоили ли вас когда-нибудь мысли, что с вами или с вашими родственниками должно что-нибудь случиться?
55. Существенно ли зависит ваше настроение от погоды?
56. Трудно ли вам выступать перед большой аудиторией?
57. Можете ли вы, рассердясь на кого-либо, пустить в ход руки?
58. Очень ли вы любите веселиться?
59. Вы всегда говорите то, что думаете?
60. Можете ли вы под влиянием разочарования впасть в отчаяние?
61. Привлекает ли вас роль организатора в каком-нибудь деле?
62. Упорствуете ли вы на пути к достижению цели, если встречается какое-либо препятствие?
63. Чувствовали ли вы когда-нибудь удовлетворение при неудачах людей, которые вам неприятны?
64. Может ли трагический фильм взволновать вас так, что у вас на глазах выступят слезы?
65. Часто ли вам мешают уснуть мысли о проблемах прошлого или о будущем дне?

66. Свойственно ли было вам в школьные годы подсказывать или давать списывать товарищам?

67. Смогли бы вы пройти в темноте один через кладбище?

68. Вы, не раздумывая, вернули бы лишние деньги в кассу, если бы обнаружили, что получили слишком много?

69. Большое ли значение вы придаете тому, что каждая вещь в вашем доме должна находиться на своем месте?

70. Случается ли, что, ложась спать в отличном настроении, следующим утром вы встаете в плохом расположении духа, которое длится несколько часов?

71. Легко ли вы приспосабливаетесь к новой ситуации?

72. Часто ли у вас бывают головокружения?

73. Часто ли вы смеетесь?

74. Сможете ли вы относиться к человеку, о котором вы плохого мнения, так приветливо, что никто не догадывается о вашем действительном отношении к нему?

75. Вы человек живой и подвижный?

76. Сильно ли вы страдаете, когда совершается несправедливость?

77. Вы страстный любитель природы?

78. Уходя из дома или ложась спать, проверяете ли вы, закрыты ли краны, погашен ли везде свет, заперты ли двери?

79. Пугливы ли вы?

80. Может ли употребленный вами алкоголь изменить ваше настроение?

81. Охотно ли вы принимаете участие в кружках художественной самодеятельности?

82. Тянет ли вас иногда уехать далеко от дома?

83. Смотрите ли вы обычно на жизнь несколько пессимистично?

84. Бывают ли у вас переходы от веселого настроения к тоскливому?

85. Можете ли вы развлекать общество, быть душой компании?

86. Долго ли вы храните чувство гнева, досады?

87. Переживаете ли вы длительное время горести других людей?

88. Всегда ли вы соглашаетесь с замечаниями в свой адрес, правильность которых признаете?

89. Могли ли вы в школьные годы переписать из-за помарок страницу в тетради?

90. Вы по отношению к людям больше осторожны и недоверчивы, чем доверчивы?

91. Часто ли у вас бывают страшные сновидения?

92. Бывают ли у вас иногда такие навязчивые мысли, что если вы стоите на перроне, то можете против своей воли кинуться под приближающийся поезд или можете кинуться из окна верхнего этажа большого дома?

93. Становитесь ли вы веселее в обществе веселых людей?

94. Вы человек, который не думает о сложных проблемах, а если и занимается ими, то недолго?

95. Совершаете ли вы под влиянием алкоголя внезапные импульсивные поступки?

96. В беседах вы больше молчите, чем говорите?

97. Могли бы вы, изображая кого-нибудь, так увлечься, чтобы на время забыть, какой вы на самом деле?

Оценка результатов

| № п/п | Тип акцентуации | Коэффициент | «Да» Номера вопросов | «Нет» Номера вопро- сов |
|-------|------------------|-------------|---|-------------------------------|
| 1 | Гипертимный | 3 | 1, 12, 25, 36, 50, 61, 75, 85 | - |
| 2 | Дистимный | 3 | 10, 23, 48, 83, 96 | 34, 58, 73 |
| 3 | Циклоидный | 3 | 6, 20, 31, 44, 55, 70, 80, 93 | - |
| 4 | Возбудимый | 3 | 8, 22, 33, 46, 57, 72, 82, 95 | - |
| 5 | Застревающий | 2 | 2, 16, 26, 38, 41, 62, 76, 86, 90 | 13, 51 |
| 6 | Педантичный | 2 | 4, 15, 19, 29, 43, 53, 65, 69, 78, 89, 92 | 40 |
| 7 | Тревожный | 3 | 17, 30, 42, 54, 79, 91 | 5, 67 |
| 8 | Эмотивный | 3 | 3, 14, 52, 64, 77, 87 | 28, 39 |
| 9 | Демонстративный | 2 | 7, 21, 24, 32, 45, 49, 71, 74, 81, 94, 97 | 56 |
| 10 | Экзальтированный | 6 | 11, 35, 60, 84 | - |
| Ложь | | 1 | 9, 47, 59, 68, 88 | 18, 27, 37, 63 |

Количество совпадающих с ключом ответов умножается на значение коэффициента соответствующего типа акцентуации. Если полученный результат *превышает 18 баллов*, то это свидетельствует о выраженности данного типа акцентуации. При этом, полученному результату можно доверять, если по позиции «ложь» вы набрали не более 5 баллов.

Ниже приводятся поведенческие характеристики основных типов акцентуации характера.

1. ***Гипертимный тип.*** Отличается повышенным настроением, оптимистичен, чрезвычайно контактен, быстро переключается с одного дела на другое. Не доводит начатое дело до конца, недисциплинирован, склонен к аморальным поступкам, необязателен, самооценка завышена.

Конфликтен, часто выступает инициатором конфликтов.

2. **Дистимный тип.** Противоположен гипертимному типу. Отличается пессимистическим настроением, неконтактен, предпочитает одиночество, ведет замкнутый образ жизни, склонен к занижению самооценки.

Редко вступает в конфликты с окружающими. Высоко ценит дружбу, справедливость.

3. **Циклоидный тип.** Отличается довольно частыми периодическими сменами настроения. В период подъема настроения поведение гипертимно, а в период спада — дистимно. Самооценка неустойчива.

Конфликтен, особенно в период подъема настроения. В конфликте непредсказуем.

4. **Возбудимый тип.** Отличается низкой контактностью в общении. Занудлив, угрюм, склонен к хамству и брани. Неуживчив в коллективе, властен в семье. В эмоционально спокойном состоянии добросовестен, аккуратен. В состоянии эмоционального возбуждения вспыльчив, плохо контролирует свое поведение.

Конфликтен, часто выступает инициатором конфликтов, в конфликте активен.

5. **Застревающий тип.** Отличается умеренной общительностью, занудлив, склонен к нравоучениям, часто занимает позицию «родителя». Стремится к высоким показателям в любом деле, предъявляет повышенные требования к себе, чувствителен к социальной справедливости.

Обидчив, уязвим, подозрителен, мстителен, ревнив. Самооценка неадекватна. Конфликтен, обычно выступает инициатором конфликтов, в конфликте активен.

6. **Педантичный тип.** Отличается добросовестностью, аккуратностью, серьезностью в делах. В служебных отношениях — бюрократ, формалист, легко уступает лидерство другим.

В конфликты вступает редко. Однако его формализм может провоцировать конфликтные ситуации. В конфликте ведет себя пассивно.

7. **Тревожный тип.** Отличается низкой контактностью, неуверенностью в себе, минорным настроением. Самооценка занижена. Вместе с тем для него характерны такие черты, как дружелюбие, самокритичность, исполнительность.

Редко вступает в конфликты, играя в них пассивную роль, преобладающие стратегии поведения в конфликте — уход и уступка.

8. **Эмотивный тип.** Отличается стремлением к общению в узком кругу. Устанавливает хорошие контакты только с небольшим избранным кругом людей. Чрезмерно чувствителен. Слезлив. Вместе с тем для него характерны доброта, сострадательность, обостренное чувство долга, исполнительность.

Редко вступает в конфликты. В конфликтах играет пассивную роль, склонен к уступкам.

9. **Демонстративный тип.** Отличается легкостью установления контактов, стремлением к лидерству, жадной властью и славы. Склонен к интригам.

Обходителен, артистичен. Вместе с тем люди данного типа эгоистичны, лицемерны, хвастливы.

Конфликтен. В конфликте активен.

10. Экзальтированный тип (от лат. *exaltatio* — восторженное, возбужденное состояние, болезненная оживленность). Отличается высокой контактностью. Словоохотлив, влюбчив. Привязан и внимателен к друзьям и близким, подвержен сиюминутным настроениям.

Тест 2. «Самооценка конфликтности»

Выберите в каждом вопросе один из трех вариантов ответа. Если на какой-либо вопрос вы не сможете найти ответа, то при подсчете набранных баллов присвойте этому вопросу два очка.

1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор. Что вы предпримете?
 - а) избегаю вмешиваться в ссору;
 - б) я могу вмешаться, встать на сторону потерпевшего, того, кто прав;
 - в) всегда вмешиваюсь и до конца отстаиваю свою точку зрения.
2. На собрании вы критикуете руководство за допущенные ошибки?
 - а) всегда критикую за ошибки;
 - б) да, но в зависимости от моего личного отношения к нему;
 - в) нет.
3. Ваш непосредственный начальник излагает свой план работы, который вам кажется нерациональным. Предложите ли вы свой план, который кажется вам лучше?
 - а) если другие меня поддержат, то да;
 - б) разумеется, я предложу свой план;
 - в) боюсь, что за это меня могут лишить премиальных.
4. Любите ли вы спорить со своими коллегами, друзьями?
 - а) только с теми, кто не обижается и когда споры не портят наши отношения;
 - б) да, но только по принципиальным, важным вопросам;
 - в) я спорю со всеми и по любому поводу.
5. Кто-то пытается пролезть вперед вас без очереди. Ваша реакция.
 - а) думаю, что и я не хуже его, тоже пытаюсь обойти очередь;
 - б) возмущаюсь, но про себя;
 - в) открыто высказываю свое негодование.
6. Представьте, что рассматривается проект, в котором есть смелые идеи, но есть и ошибки. Вы знаете, что от вашего мнения будет зависеть судьба этой работы. Как вы поступите?
 - а) выскажусь и о положительных, и об отрицательных сторонах этого проекта;
 - б) выделю положительные стороны проекта и предложу предоставить автору возможность продолжить его разработку;
 - в) стану критиковать: чтобы быть новатором, нельзя допускать ошибок.

7. Представьте, что теща (свекровь) говорит вам о необходимости экономии и бережливости, о вашей расточительности, а сама то и дело покупает дорогие старинные вещи. Она хочет знать ваше мнение о своей последней покупке. Что вы ей скажете?
- что одобряю покупку, если она доставила ей удовольствие;
 - говорю, что у этой вещи нет художественной ценности;
 - постоянно ругаюсь, ссорюсь с ней из-за этого.
8. В парке вы встретили подростков, которые курят. Как вы реагируете?
- делаю им замечание;
 - думаю: зачем мне портить себе настроение из-за чужих, плохо воспитанных юнцов;
 - если бы это было не в общественном месте, то я бы их отчитал.
9. В ресторане вы замечаете, что официант обсчитал вас:
- в таком случае я не дам ему чаевых, хотя и собирался это сделать;
 - попрошу, чтобы он еще раз, при мне, составил счет;
 - выскажу ему все, что о нем думаю.
10. Вы в доме отдыха. Администратор занимается посторонними делами, сам развлекается, вместо того чтобы выполнять свои обязанности: следить за уборкой в комнатах, разнообразием меню... Возмущает ли вас это?
- я нахожу способ пожаловаться на него, пусть его накажут или даже уволят с работы;
 - да, но если я даже и выскажу ему какие-то претензии, то это вряд ли что-то изменит;
 - придираюсь к обслуживающему персоналу — повару, уборщице или срываю свой гнев на жене.
11. Вы спорите с вашим сыном-подростком и убеждаетесь, что он прав. Признаете ли вы свою ошибку?
- нет;
 - разумеется, признаю;
 - постараюсь примирить наши точки зрения.

Оценка результатов

Каждый ваш ответ оценивается от 1 до 4 очков. Оценку ответов вы найдете в предлагаемой таблице.

| | Вопросы | | | | | | | | | | |
|--------------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| ответ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| а | 4 | 0 | 2 | 4 | 2 | 4 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| б | 2 | 2 | 0 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 |
| в | 0 | 4 | 4 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 |

От 30 до 44 очков. Вы тактичны. Не любите конфликтов. Умеете их сгладить, легко избежать критических ситуаций. Когда же вам приходится

вступать в спор, вы учитываете, как это может отразиться на вашем служебном положении или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятным для окружающих, но когда им требуется помощь, вы не всегда решаетесь ее оказать. Не думаете ли вы, что тем самым теряете уважение к себе в глазах других?

От 15 до 29 очков. О вас говорят, что вы конфликтная личность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, невзирая на то, как это повлияет на ваши служебные или личностные отношения. И за это вас уважают.

До 14 очков. Вы мелочны, ищете поводы для споров, большая часть которых излишня. Любите критиковать, но только когда это выгодно вам. Вы навязываете свое мнение, даже если вы не правы. Вы не обидитесь, если вас будут считать любителем поскандалить. Подумайте, не скрывается ли за вашим поведением комплекс неполноценности?

Тест 3. «Самооценка конфликтности»

Вашему вниманию предлагается тест, позволяющий оценить степень вашей собственной конфликтности.

Тест содержит шкалу, которая будет использована вами для самооценки по 10 парам утверждений. Выполнение его сводится к следующему. Вы оцениваете каждое утверждение левой и правой колонки. При этом отметьте кружочком, на сколько баллов в вас проявляется свойство, представленное в левой колонке. Оценка производится по 7-балльной шкале. 7 баллов означает, что оцениваемое свойство проявляется всегда — 1 балл указывает на то, что это свойство не проявляется вовсе.

| | | |
|---|------------------|---|
| 1. Рветесь в спор | 7 6 5 4 3 2 1 | Уклоняетесь от спора |
| 2. Свои выводы сопровождаете тоном, не терпящим возражений | 7 6 5 4 3 2 1 | Свои выводы сопровождаете извиняющимся тоном |
| 3. Считаете, что добьетесь своего, если будете рьяно возражать | 7 6 5 4 3 2 1 | Считаете, что если будете возражать, то не добьетесь своего |
| 4. Не обращаете внимания на то, что другие не принимают доводов | 7 6 5 4 3 2 1 | Сожалеете, если видите, что другие не принимают доводов |
| 5. Спорные вопросы обсуждаете в присутствии оппонента | 7 6 5 4 3 2 1 | Рассуждаете о спорных проблемах в отсутствие оппонента |
| 6. Не смущаетесь, если попадаете в напряженную обстановку | 7 6 5 4 3 2 1 | В напряженной обстановке чувствуете себя неловко |
| 7. Считаете, что в споре надо проявлять свой характер | 7 6 5 4 3 2 1 | Считаете, что в споре не нужно демонстрировать свои эмоции |
| 8. Не уступаете в спорах | 7 6 5 4 3 2 1 | Уступаете в спорах |
| 9. Считаете, что люди легко выходят из конфликта | 7 6 5 4 3 2 1 | Считаете, что люди с трудом выходят из конфликта |
| 10. Если взрываетесь, то считаете, что без этого нельзя | 7 6 5 4 3 2 1 | Если взрываетесь, то вскоре ощущаете чувство вины |

Оценка результатов

На каждой строке соедините отметки по баллам (отметки кружочками) и постройте свой график. Отклонение от середины (цифра четыре) влево означает склонность к конфликтности, а отклонение вправо будет указывать на склонность к избеганию конфликтов.

Подсчитайте общее количество отмеченных вами баллов. Сумма, равная 70 баллам, указывает на очень высокую степень конфликтности; 60 баллов — на высокую; 50 баллов — на выраженную конфликтность. Число баллов 11-15 указывает на склонность избегать конфликтных ситуаций.

Тест 4. «Тактика поведения в конфликте»

Тест содержит две части: «Избегающий конфликта» и «Действующий напролом». Обе части теста содержат по 10 утверждений. Каждое из них требует ответа «да» или «нет». Вы должны будете сделать свой выбор. За ответ «да» начисляете 1 балл, за ответ «нет» — 0 баллов. С помощью этого теста вы можете оценить себя, а также интересующее вас лицо.

«Избегающий конфликта»

- | | | |
|--|----|-----|
| 1. Всегда проигрывает в конфликте | Да | Нет |
| 2. Считает, что конфликта надо избегать | Да | Нет |
| 3. Выражает свое мнение извиняющимся тоном | Да | Нет |
| 4. Считает, что проиграет, если выразит несогласие | Да | Нет |
| 5. Удивляется, почему другие его не понимают | Да | Нет |
| 6. Говорит о конфликте на стороне оппонента | Да | Нет |
| 7. Воспринимает конфликт весьма эмоционально | Да | Нет |
| 8. Считаете, что в конфликте не следует демонстрировать своих эмоций | Да | Нет |
| 9. Чувствует, что надо уступить, если хочешь разрешить конфликт | Да | Нет |
| 10. Считает, что люди всегда с трудом выходят из конфликта | Да | Нет |

Оценка результатов

8-10 баллов означают, что в вашем поведении выражена тенденция к конфликтности; 4-7 баллов — средне выраженная тенденция к конфликтному поведению; 1-3 балла — тенденция не выражена.

«Действующий напролом»

- | | | |
|---|----|-----|
| 1. Часто подтасовывает факты | Да | Нет |
| 2. Действует напролом | Да | Нет |
| 3. Ищет слабое место в позиции оппонента | Да | Нет |
| 4. Считает, что отступление ведет к «потере лица» | Да | Нет |
| 5. Использует тактику «затыкания рта» оппоненту | Да | Нет |
| 6. Считает себя знатоком | Да | Нет |

- | | | |
|--|----|-----|
| 7. Нападает на человека, а не на проблему | Да | Нет |
| 8. Использует тактику маскировки (голосом, манерами и т.п.) | Да | Нет |
| 9. Считает, что выигрыш в аргументах очень важен | Да | Нет |
| 10. Отказывается от дискуссии, если она идет не в соответствии с его замыслом. | Да | Нет |

Оценка результатов

8-10 баллов свидетельствуют о явной тенденции действовать напролом; 4-7 баллов — показатель того, что имеет место средне выраженная тенденция действовать напролом; 1-3 балла означают, что тенденция действовать напролом не выражена.

Тест 5. «Оценка стратегий поведения в конфликте по методике Дж. Г. Скотт»

Очевидно, что положительные результаты может принести любая из пяти известных вам стратегий поведения в конфликте, если она отвечает требованиям ситуации. Однако многие из нас тяготеют к преимущественному использованию одной из стратегий, не столько сообразуясь с объективными обстоятельствами, сколько исходя из собственных внутренних побуждений, устоявшихся привычек.

В будущем вы обязательно сможете расширить репертуар стратегий, но сейчас постарайтесь определить свой «любимый» стиль поведения в конфликтных ситуациях при помощи таблицы Дж. Г. Скотт. Заполняя таблицу, представьте себе свое обычное поведение в конфликтных ситуациях за последние несколько лет.

Проранжируйте стратегии по четырем указанным категориям. Для этого последовательно поставьте цифры (от 1 до 5) в каждой из четырех колонок. Цифра 1 означает, что стиль занимает первое место (ранг) по категории, цифра 5 — последнее место (ранг).

| Стиль разрешения конфликта | Использую чаще всего | Владею лучше всего | Приносит наилучшие результаты | Чувствую себя при использовании наиболее комфортно |
|---|----------------------|--------------------|-------------------------------|--|
| Настойчивость (Я активно отстаиваю собственную позицию) | | | | |
| Уход (Я стараюсь уклониться от участия в конфликте) | | | | |
| Приспособление (Я стараюсь во всем уступать, идти навстречу партнеру) | | | | |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| Компромисс (Я ищу решение, основанное на взаимных уступках) | | | | |
| Сотрудничество (Я стараюсь найти решение, максимально удовлетворяющее интересы обеих сторон) | | | | |

Например, для категории «Использую чаще всего» система рангов может иметь следующий вид: Компромисс — 2; Уход — 3; Настойчивость — 4; Сотрудничество — 1; Приспособление — 5.

Заполненная таблица даст вам наглядное представление о том, какой из стилей вы используете чаще всего, какой лучше всего, какой чаще всего приносит наилучшие результаты и какой наиболее комфортен для вас. Это может быть один и тот же стиль (ваш «любимый») или разные стили. Любой результат дает вам информацию для размышлений, если вы хотите сделать свое поведение в конфликтной ситуации более эффективным, развив способности использовать различные стили.

Контрольный тест

Выберите вариант правильного ответа в каждом из 10 вопросов.

- Основными моделями поведения личности в конфликте являются:
 - конструктивная, рациональная, деструктивная;
 - компромисс, борьба, сотрудничество;
 - рациональная, иррациональная, конформистская;
 - конструктивная, деструктивная, конформистская;
 - борьба, уступка, компромисс.
- Кто из нижеперечисленных ученых разработал двухмерную модель стратегий поведения личности в конфликте:
 - К. Томас и Р. Киллмен;
 - Х. Корнелиус и Ш. Фейр;
 - Д. Скотт и Ч. Ликсон;
 - М. Дойч и Д. Скотт;
 - Р. Фишер и У. Юри.
- Сколько стратегий поведения личности в конфликте выделяется в двухмерной модели:
 - 1;
 - 2;
 - 3;
 - 4;
 - 5.
- Какое из сочетаний приводимых понятий имеет отношение к стратегиям поведения в конфликте:
 - компромисс, критика, борьба;

- б) уступка, уход, сотрудничество;
 - в) борьба, уход, убеждение;
 - г) сотрудничество, консенсус, уступка;
 - д) соглашение, сотрудничество, убеждение.
5. Какие поведенческие характеристики присущи конструктивной модели поведения в конфликтном взаимодействии:
- а) стремится уладить конфликт, проявляет выдержку и самообладание, уходит от острых вопросов;
 - б) доброжелательно относится к сопернику; стремится уладить конфликт; ведет себя открыто и искренне;
 - в) стремится к победе в конфликте, отличается выдержкой и самообладанием, непоследователен в оценках и суждениях;
 - г) не проявляет активности, уходит от острых вопросов, отказывается от компромисса;
 - д) стремится уладить конфликт, доброжелательно относится к сопернику, уходит от острых вопросов.
6. Определите тип конфликтной личности по следующим поведенческим характеристикам: хочет быть в центре внимания; хорошо приспосабливается к различным ситуациям; планирование своей деятельности осуществляет ситуативно; кропотливой, систематической работы избегает.
- а) ригидный тип;
 - б) неуправляемый тип;
 - в) демонстративный тип;
 - г) сверхточный тип;
 - д) «бесконфликтный тип».
7. Какие поведенческие характеристики присущи конфликтной личности ригидного типа:
- а) хочет быть в центре внимания, хорошо приспосабливается к различным ситуациям, планирование осуществляет стихийно;
 - б) скрупулезно относится к работе, предъявляет повышенные требования к себе и другим людям, подозрителен;
 - в) ведет себя вызывающе, агрессивно, подозрителен, хорошо приспосабливается к различным ситуациям;
 - г) обладает завышенной самооценкой, подозрителен, прямолинеен и негибок;
 - д) отношение к людям определяет тем, как они к нему относятся, обладает завышенной самооценкой, несамокритичен.
8. Какое сочетание поведенческих характеристик присуще конфликтной личности «бесконфликтного типа»:
- а) хочет быть в центре внимания, избегает кропотливой работы, налицо эмоциональное поведение;
 - б) подозрителен, обладает завышенной самооценкой, прямолинеен, обидчив;
 - в) импульсивен, непредсказуем, агрессивен, несамокритичен;

- г) скрупулезно относится к работе, предъявляет повышенные требования к себе и окружающим, обладает повышенной тревожностью;
- д) неустойчив в оценках и мнениях, внутренне противоречив, зависит от мнения окружающих, легко поддается внушению.

9. Какое сочетание поведенческих характеристик присуще конфликтной личности «неуправляемого типа»:

- а) хочет быть в центре внимания, избегает кропотливой работы, налицо эмоциональное поведение;
- б) подозрителен, обладает завышенной самооценкой, прямолинеен, обидчив;
- в) импульсивен, непредсказуем, агрессивен, несамокритичен;
- г) скрупулезно относится к работе, предъявляет повышенные требования к себе и окружающим, обладает повышенной тревожностью;
- д) неустойчив в оценках и мнениях, внутренне противоречив, зависит от мнения окружающих, легко поддается внушению.

10. Какое сочетание поведенческих характеристик присуще конфликтной личности «сверхточного типа»:

- а) хочет быть в центре внимания, избегает кропотливой работы, налицо эмоциональное поведение;
- б) подозрителен, обладает завышенной самооценкой, прямолинеен, обидчив;
- в) импульсивен, непредсказуем, агрессивен, несамокритичен;
- г) скрупулезно относится к работе, предъявляет повышенные требования к себе и окружающим, обладает повышенной тревожностью;
- д) неустойчив в оценках и мнениях, внутренне противоречив, зависит от мнения окружающих, легко поддается внушению.

Задание 6 Тренинговые упражнения

Цель задания. Развитие у студентов навыков эффективного общения и рационального поведения в конфликте, формирование у них умений управлять своим поведением в сложных и критических ситуациях социального взаимодействия.

Упражнение 1. Самооценка рационального поведения в конфликте

Проанализируйте свои действия по 11 позициям в конфликтах, которые происходили с вашим участием, и оцените их по пятибалльной шкале по следующей матрице: оценка 1 означает полное соответствие вашего поведения по той или иной позиции, а оценка 5 — для вас не характерно такое поведение.

| № п/п | Позиция | Оценка |
|-------|--|-----------|
| 1 | Критически оцениваю партнера | 1 2 3 4 5 |
| 2 | Приписываю ему низменные или плохие намерения | 1 2 3 4 5 |
| 3 | Демонстрирую знаки превосходства | 1 2 3 4 5 |
| 4 | Обвиняю и приписываю ответственность только партнеру | 1 2 3 4 5 |
| 5 | Игнорирую интересы соперника | 1 2 3 4 5 |
| 6 | Вижу все только со своей позиции | 1 2 3 4 5 |
| 7 | Уменьшаю заслуги партнера | 1 2 3 4 5 |
| 8 | Преувеличиваю свои заслуги | 1 2 3 4 5 |
| 9 | Задеваю «больные точки» и уязвимые места партнера | 1 2 3 4 5 |
| 10 | Выдвигаю перед партнером множество претензий | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Раздражаюсь, перехожу на крик, повышение голоса | 1 2 3 4 5 |

Оценка результатов

Отклонение вправо от показателя «3» по среднему арифметическому по всем позициям свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными навыками рационального поведения в конфликте.

Отклонение влево от выбранного показателя свидетельствует о том, что вы не обладаете достаточными навыками рационального поведения. В этом случае вам необходимо проанализировать причины недостаточно развитых навыков рационального поведения в конфликте и заняться тренировками.

Упражнение 2. Самооценка «мудрого поведения» в конфликте

Проанализируйте свои действия по пяти позициям «мудрого поведения» в конфликтах, которые происходили с вашим участием и оцените их по пятибалльной шкале по следующей матрице.

| № п/п | Позиция | Оценка | Позиция |
|-------|---|-----------|---|
| 1 | «Открытость» ума. Вы настроены на понимание доводов и аргументов оппонента | 5 4 3 2 1 | Вы никогда не стремитесь понять своего оппонента |
| 2 | Позитивное отношение к оппоненту | 5 4 3 2 1 | Негативное отношение к оппоненту |
| 3 | Рациональное мышление. Вы контролируете свои эмоции | 5 4 3 2 1 | Вы отдаетесь стихиям и эмоциям |
| 4 | Сотрудничество. Вы не делаете ставку на односторонний выигрыш, а ориентируетесь на равенство и сотрудничество | 5 4 3 2 1 | Вы стремитесь к одностороннему выигрышу |
| 5 | Терпимость. Вы признаете право людей быть такими, какие они есть | 5 4 3 2 1 | Вы нетерпимы к оппоненту, вас раздражают эмоции, его позиция или точка зрения, не совпадающая с вашей |

Оценка результатов

Отклонение влево от показателя «3» по среднему арифметическому по всем позициям свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными признаками «мудрого поведения» в конфликте.

Отклонение вправо от выбранного показателя свидетельствует о том, что вы не обладаете достаточными признаками «мудрого поведения» в конфликте. В этом случае вам необходимо обратиться к технологиям рационального поведения в конфликте и заняться тренировками.

Упражнение 3. Развитие эмпатии

1. Подумайте, способны ли вы отвечать на такие вопросы: «Что я сейчас переживаю?», «Чего я в данный момент хочу?», «Зачем я это делаю?». Если вы умеете отдавать себе в этом отчет, у вас есть способность мыслить за других.

2. Подумайте и решите, почему в одинаковых ситуациях вы иногда действуете одним образом, а иногда — другим. Вспомните конкретные события. Нужно знать причины своих действий. Это поможет вам понимать причины действий других.

3. Назовите (про себя) имя человека, который вам неприятен. Решите, в чем здесь причина.

4. Вспомните случай, когда в беседе ваш собеседник отстаивал, как вам думается, совсем абсурдную точку зрения. Почему он это делал?

5. Были ли случаи, когда вы, слушая оратора, думали, что он говорит одно, а подразумевает другое? Почему вы так думали?

6. Если вы хотите развить свою способность понимать переживания и намерения других людей, выработайте у себя привычку наблюдать.

- Обратив внимание на какого-нибудь человека, оцените его эмоциональное состояние.
- Научитесь слушать других людей.
- Перед тем как что-нибудь предлагать или высказать просьбу, подумайте, могут ли вам возразить?
- Наблюдая за человеком, попробуйте угадать, во что этот человек будет одет в следующий раз. Часто ли подтверждаются ваши прогнозы?
- Когда смотрите по телевизору художественные фильмы, периодически выключайте звук. При этом старайтесь не терять нити событий. Это поможет вам развить способность идентифицировать себя с другими лицами.

7. Когда будете в картинной галерее, понаблюдайте за людьми, которые будут внимательно рассматривать картину: а) изображающую радостное событие и б) изображающую печальные или трагические события. Сравните поведение двух групп людей, обратив внимание на их лица, осанку, жесты, характер переговоров между ними. Заметили ли вы разницу?

Упражнение 4. Деструктивное (разрушительное) поведение

Цель упражнения. На основе анализа собственного стиля поведения выявить «саботажников общения», используемых нами сознательно или бессознательно.

Задание. Проанализируйте свой стиль общения, если вам кажется, что вы одиноки среди людей и загнаны в угол. Заполните пустые колонки в приведенной ниже таблице. Каких «саботажников общения» используете вы для подрыва конструктивного общения с другими? К каким из них прибегают другие в отношении вас самих? Кто это делает: ваши начальники, коллеги, подчиненные?

Перечисленные в таблице фразы становятся особенно разрушительными, когда они высказаны презрительным тоном и с амбициозной мимикой, сопровождаются агрессивными жестами и позами.

| Саботажники общения | Примеры | Это делаете | |
|--|---|-------------|--------|
| | | вы | другие |
| Угрозы (вызывают страх, подчинение, обиду, враждебность) | «Если вы не будете вовремя приходить на работу, нам придется подумать о вашем увольнении». «Делайте как сказано, или...» | | |
| Приказы (когда мы прибегаем к власти над другими людьми) | «Срочно зайдите ко мне в кабинет». «Не спрашивайте, почему; делайте, как вам говорят». «Ваше дело – исполнять молча». | | |
| Критика (негативная) | «Вы недостаточно прилежно работаете». «Вы постоянно жалуетесь» | | |
| Оскорбительные «диагностические» прозвища | «Такое может сказать только идиот». «Ну ты просто дурак». «Чего еще можно ожидать от бюрократа» (кретина, козла, чокнутого и т. п.) | | |
| Приговор | «По тебе тюрьма плачет». «Неудачник». «Пропавший человек» | | |
| Слова – «долженствования» | «Вы должны вести себя более ответственно». «Вы должны смотреть на факты». «Вы не должны так сердиться» | | |

Продолжение таблицы

| Саботажники общения | Примеры | Это делаете | |
|---|---|-------------|--------|
| | | вы | другие |
| Соккрытие важной информации (реплика-ловушка, стимулирующая принятие невыгодного решения) | «Вам этот проект обязательно понравится. Вы не пожалеете, если заключите с нами договор» | | |
| Коммуникация, не оставляющая выбора | «Делайте, как я сказал, или убирайтесь вон». «Или будет по-моему, или вы уволены» | | |
| Допрос | «Сколько часов у вас ушло на это?» «Почему ты так поздно?» «Чем это вы занимаетесь на рабочем месте?» | | |
| Диагноз мотивов поведения | «Вы одержимы собственническим инстинктом». «У вас не хватает инициативы» | | |
| Несвоевременные советы (когда человек просто хочет быть выслушанным) | «Если бы ты вовремя навел порядок на своем столе, у тебя не было бы причин для паники». «Почему ты не сделал вот так...» «Я бы на твоём месте...» «Просто не обращай на них внимания». «Возьми себя в руки, не распускайся» | | |
| Отказ от обсуждения вопроса | «Нечего тут обсуждать. Я не вижу тут никакой проблемы». «Брось, давай поговорим о другом» | | |
| Интерпретация | «Я считаю такое поведение безобразным». «Так поступают только безответственные люди» | | |
| Смена темы | «Сколько можно об этом говорить, давай поговорим о другом. Я вчера встречался с одним деловым партнером...» | | |
| Соревнование | «Я попал на прошлой недели в ужасную аварию...» «Это что. Ты бы посмотрел на мою машину...» | | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| Успокоение отрицанием существования проблемы | «Не нервничай». «Не волнуйся, все образуется». «Плюнь». «Все пройдет». «Забудь». «Да нет, ты прекрасно выглядишь» | | |
|--|--|--|--|

Упражнение 5. Аутотренинг: «Первая помощь в острой стрессовой ситуации»

- Первое и главное правило гласит, что в острой стрессовой ситуации не следует принимать никаких решений, равно как и пытаться их принять (исключение составляют стихийные бедствия, когда речь идет о спасении жизни).
- Прислушайтесь к совету предков: сосчитайте до десяти.
- Займитесь своим дыханием. Медленно вдохните воздух носом и на некоторое время задержите дыхание. Выдох осуществляйте крайне медленно, также через нос, сосредоточившись на ощущениях, связанных с вашим дыханием.
- События могут развиваться двумя путями.

Если стрессовая ситуация застигнет вас в помещении, то напряжение можно снять следующими способами.

- Встаньте, если это нужно и, извинившись, выйдите из помещения. Например, у вас есть возможность пройти в туалет или в какое-нибудь другое место, где вы сможете побыть один.
- Воспользуйтесь любым шансом, чтобы смочить лоб, виски и запястья холодной водой.
- Медленно осмотритесь по сторонам, даже в том случае, если помещение, в котором вы находитесь, хорошо вам знакомо или выглядит вполне заурядно. Переводя взгляд с одного предмета на другой, мысленно описывайте их внешний вид.
- Затем посмотрите в окно на небо. Сосредоточьтесь на том, что видите. Когда вы в последний раз вот так смотрели на небо? Разве мир не прекрасен?!
- Набрав воды в стакан (в крайнем случае, в ладони), медленно, как бы сосредоточенно, выпейте ее. Сконцентрируйте свое внимание на ощущениях, когда вода будет течь по горлу.
- Выпрямитесь, поставьте ноги на ширину плеч и на выдохе наклонитесь, расслабив шею и плечи, так чтобы голова и руки свободно свисали к полу. Дышите глубже, следите за своим дыханием. Продолжайте делать это в течение одной-двух минут. Затем медленно выпрямитесь (действуйте осторожно, чтобы не закружилась голова).

Если стрессовая ситуация застигнет вас где-либо вне помещения, постарайтесь сосредоточенно выполнить следующие упражнения.

- Осмотритесь по сторонам. Попробуйте взглянуть на окружающие предметы с разных позиций, мысленно называйте все, что видите.
- Детально рассмотрите небо, называя про себя все, что видите.
- Найдите какой-нибудь мелкий предмет (листок, ветку, камень) и внимательно рассмотрите его. Разглядывайте предмет не менее четырех минут, знакомясь с его формой, цветом, структурой таким образом, чтобы суметь четко представить его с закрытыми глазами.
- Если есть возможность выпить воды — воспользуйтесь ею — пейте медленно, сосредоточившись на том, как жидкость течет по вашему горлу.
- Еще раз проследите за своим дыханием. Дышите медленно через нос: сделав вдох, на некоторое время задержите дыхание, затем также медленно, через нос, выдохните воздух. При каждом вдохе концентрируйте внимание на том, как расслабляются и опускаются ваши плечи. Приятное ощущение, не правда ли? Насладитесь им!
(Каппони, Новак, 1994).

Задание 7 Тестирование и отработка тренинговых упражнений

Цель занятия. Закрепление знаний студентов по основным проблемам ведения переговорного процесса, направленного на разрешение конфликта, развитие у них навыков самооценки психологической подготовленности к участию в переговорах и формирования такой подготовленности в ходе отработки тренинговых упражнений.

Самооценка подготовленности к ведению переговоров.

Тест 1. «Умеете ли вы вести деловые переговоры?»

Инструкция. Вам предлагается 16 вопросов, на каждый из которых вы должны ответить «да» или «нет».

Если вы владеете секретами умелого ведения беседы, то это может весьма вам помочь в общении с окружающими и в достижении своих целей даже в условиях конкуренции. Предлагаемый ниже тест как раз и призван помочь вам разобраться, пусть и в первом приближении, одарены ли вы такой способностью, или вам надо срочно приложить усилия, чтобы овладеть хотя бы минимумом дипломатических навыков.

1. Бывает ли, что вас удивляют реакции людей, с которыми вы сталкиваетесь в первый раз?
2. Есть ли у вас привычка договаривать фразы, начатые вашим собеседником, поскольку вам кажется, что вы угадали его мысль, а говорит он слишком медленно?
3. Часто ли вы жалуетесь, что вам не дают всего необходимого для того, чтобы успешно закончить порученную вам работу?
4. Когда критикуют мнение, которое вы разделяете, или коллектив, в котором вы работаете, возражаете ли вы (или хотя бы возникает у вас такое желание)?

5. Способны ли вы предвидеть, чем вы будете заниматься в ближайшие 6 месяцев?
6. Если вы попадаете на совещание, где есть незнакомые вам люди, стараетесь ли вы скрыть ваше собственное мнение по обсуждаемым вопросам?
7. Считаете ли вы, что в любых переговорах всегда кто-то становится победителем, а кто-то обязательно проигрывает?
8. Говорят ли о вас, что вы упорны и твердолобы?
9. Считаете ли вы, что на переговорах всегда надо запрашивать вдвое больше того, что вы хотите получить в конечном итоге?
10. Трудно ли вам скрыть свое плохое настроение, например, когда вы играете с приятелями в карты и проигрываете?
11. Считаете ли вы необходимым возразить по всем пунктам тому, кто на совещании высказал мнение, противоположное вашему?
12. Неприятна ли вам частая смена видов деятельности?
13. Заняли ли вы ту должность и получили ли ту зарплату, которые наметили для себя несколько лет назад?
14. Считаете ли вы допустимым пользоваться слабостями других ради достижения своих целей?
15. Уверены ли вы, что можете легко найти аргументы, способные убедить других в вашей правоте?
16. Готовитесь ли вы старательно к встречам и совещаниям, в которых вам предстоит принять участие?

Оценка результатов.

За каждый ответ, совпадающий с контрольным, начислите себе по 1 баллу. Оцените свои результаты.

Сумма баллов от 0 до 5 означает, что вы не готовы для ведения переговоров. Вам следует немного поработать над собой.

Контрольные ответы

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| нет | да | нет | да | да | да | да | нет | нет | нет |

Сумма баллов от 6 до 11 означает, что в целом вы подготовлены к ведению переговоров, но есть опасность, что в переговорном процессе в самый неподходящий момент могут проявиться властные черты вашего характера. Вам следует продолжать работу над собой. Главное — научиться жестко держать себя в руках.

Сумма баллов от 12 до 16 означает, что вы обладаете высокой подготовленностью к ведению переговоров и можете вести их легко и непринужденно.

Но вам следует иметь в виду, что партнеры по переговорам могут подумать, что за этой легкостью и непринужденностью скрывается нечестность и неискренность.

Тест 2. «Как вести деловые переговоры»

Инструкция. Вам предлагается 9 вопросов, на каждый из которых вы должны дать вариант ответа: «а»; «б» или «в».

1. На чем вы настаиваете во время переговоров?
 - а) на соглашении;
 - б) на своем решении;
 - в) на использовании объективных критериев при выборе решения.
2. Стремитесь ли вы во время переговоров к единственному решению?
 - а) стремлюсь к единственному ответу, приемлемому для обеих сторон;
 - б) стремлюсь к единственному решению, приемлемому для себя;
 - в) представляю множество вариантов на выбор.
3. Ради соглашения идете на уступки или требуете преимуществ?
 - а) примиряюсь с односторонними потерями ради достижения соглашения;
 - б) требую односторонних преимуществ в награду за соглашение;
 - в) продумываю возможность взаимной выгоды.
4. При ведении переговоров намечаете ли вы «нижнюю границу» — то есть результат переговоров, выраженный в виде худшего из допустимых вариантов?
 - а) открываю свою «нижнюю границу»;
 - б) скрываю свою «нижнюю границу»;
 - в) не устанавливаю «нижнюю границу».
5. Во время переговоров вы выдвигаете предложения или прибегаете к угрозам?
 - а) прибегаю к угрозам;
 - б) изучаю интересы сторон;
 - в) выдвигаю предложения.
6. Во время переговоров меняете ли вы свои позиции?
 - а) легко меняю позиции;
 - б) твердо придерживаюсь намеченных позиций;
 - в) сосредоточиваюсь на выгодах, а не на позициях.
7. Во время переговоров доверяете ли вы их участникам?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) действую независимо от доверия или недоверия.
8. Требовательны ли вы в подходе к участникам переговоров и решениям?
 - а) нет;
 - б) да;
 - в) стараюсь быть мягким к участникам переговоров и требовательным к решениям.
9. Ради сохранения отношений идете ли вы на уступки в ходе переговоров?
 - а) уступаю ради сохранения отношений;
 - б) требую уступок в качестве условия продолжения отношений;

в) отделяю спор между людьми от решения задачи переговоров.

Оценка результатов

Если у вас преобладают ответы группы «а», ваш стиль переговоров — уступчивость, а цель переговоров — соглашение.

Если у вас больше ответов группы «б», ваш стиль переговоров — жесткость, давление. Цель переговоров — только победа, причем односторонняя, только с вашей стороны.

Если больше ответов группы «в», ваш стиль переговоров — сотрудничество.

Цель — взаимовыгодные решения.

Тест 3. «Моя тактика ведения переговоров»

Инструкция. Вам предлагается 10 позиций, по каждой из которых вы должны выбрать вариант ответа «а» или «б».

1. а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.
б. Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.
2. а. Я пытаюсь избежать неприятностей.
б. Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.
3. а. Мне неприятно отказываться от своей точки зрения,
б. Я всегда стараюсь войти в положение другого.
4. а. Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми,
б. Разногласия всегда волнуют меня.
5. а. Я стараюсь успокоить партнера и сохранить с ним нормальные отношения,
б. Всегда следует доказывать свою точку зрения.
6. а. Всегда следует искать общие точки зрения.
б. Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.
7. а. Я сообщаю партнеру свою точку зрения и прошу его высказать свое мнение.
б. Лучше продемонстрировать преимущество своей логики рассуждения.
8. а. Я обычно пытаюсь убедить других людей.
б. Чаще я пытаюсь понять точку зрения других людей.
9. а. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
б. Беседуя, я слежу за развитием мысли собеседника.
10. а. Я отстаиваю свою позицию до конца.
б. Я склонен изменить позицию, если меня убедят.

Оценка результатов. Определите совпадение ваших выборов с приведенной ниже таблицей.

| Тактика ведения переговоров | Варианты ответов |
|------------------------------------|---|
| Противоборство | 1а; 2б; 3а; 4а; 5б; 6б; 7б; 8а; 9а; 10а |
| Сотрудничество | 1б; 2а; 3б; 4б; 5а; 6а; 7а; 8б; 9б; 10б |

Если в вашем выборе преобладают ответы верхнего ряда таблицы, то в переговорах вы ориентированы на стремление во что бы то ни стало добиться победы, доказать свое. Такая тактика малоэффективна. Вам следует заняться самоанализом, ответив на вопрос: «Что мне мешает выбрать курс на сотрудничество в переговорах?»

Тренинговые упражнения

Упражнение 1. *«Конструктивное поведение в переговорах» (разработано на основе рекомендаций Х. Корнелиус и Ш. Фэйр)*

Проанализируйте свои действия по 16 позициям в переговорных процессах с вашим участием и оцените их исходя из пятибалльной шкалы по следующей матрице.

| № п/п | Позиция | Оценка |
|-------|---|--------------|
| 1 | Стараюсь употреблять фразы, способствующие возникновению симпатии | 1 2 3 4 5 |
| 2 | Стараюсь быть терпеливым | 1 2 3 4 5 |
| 3 | Использую свою настойчивость в разумных пределах | 1 2 3 4 5 |
| 4 | Избегаю доводов в ущерб другой стороне | 1 2 3 4 5 |
| 5 | Всегда задумываюсь над тем, чтобы правильно задавать вопросы в целях лучшего понимания мотивов партнера | 1 2 3 4 5 |
| 6 | Стараюсь не раздражать партнера | 1 2 3 4 5 |
| 7 | Выслушивая противоположную точку зрения, я не обязательно соглашаюсь с ней, но я ее признаю | 1 2 3 4 5 |
| 8 | Всегда стремлюсь к развитию идей, в которых наметилась тенденция к соглашению | 1 2 3 4 5 |
| 9 | Всегда отклоняю нереалистичные ожидания | 1 2 3 4 5 |
| 10 | Стараюсь быть «гибким», отклоняюсь от «маршрута», но не от цели | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Избегаю критики и грубости по отношению к партнеру | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Всегда записываю высказанные мысли и предложения, чтобы избежать их неверного толкования | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Я никогда не отвечаю на враждебные и критические замечания партнеров | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Я всегда говорю спокойно уверенно | 1 2 3 4 5 |
| 15 | Адекватно использую юмор | 1 2 3 4 5 |
| 16 | При необходимости всегда прошу обосновать (доказать) справедливость выдвигаемых решений | 1 2 3 4 5 |

Оценка результатов. Отклонение вправо от показателя «3» по среднему арифметическому по всем позициям свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными навыками конструктивного поведения в переговорном процессе. Но по отдельным позициям вам следует поработать над собой.

Отклонение влево от указанного показателя свидетельствует о том, что вы не обладаете достаточными навыками конструктивного поведения в переговор-

ном процессе. В этом случае вам необходимо проанализировать причины недостаточно развитых навыков конструктивного поведения в переговорах и серьезно заняться работой над собой.

Упражнение 2. «Возражения и ответы на них»

Представьте себе, что в ответ на ваше предложение по цене ваш партнер заявляет вам следующее: «Ваша почасовая тарифная ставка (180-230 марок) очень высока. Мы вели переговоры с менее крупной фирмой, они просят 130 марок за час и, кроме того, составили смету, рассчитанную только на 4000 часов».

Как вы ответите на эти возражения?

Вам предлагаются следующие 12 способов действия, которые могут помочь получить прибыль и эффективнее работать на рынке.

1. Способ оттягивания

Воздерживайтесь слишком рано говорить о цене.

«Как только мы определим то количество, которое вам необходимо, я смогу приблизительно подсчитать, сколько это будет стоить. Что...»

(Теперь задайте открытый вопрос.)

Не торопитесь давать обещание и соглашаться с требованиями партнера. Если вы сразу соглашаетесь на уступку, это вызывает у партнера подозрение, ваше предложение от этого кажется ему малоценным.

«Цена зависит от произведенной работы. Какие...»

(Задайте открытый вопрос.)

Сначала объясните, в чем заключается польза продукта, и только потом называйте цену.

«Это очень важный вопрос. Мы к нему еще вернемся несколько позже».

«Для того чтобы иметь возможность точно ответить на ваш вопрос, мне необходимо узнать еще некоторые сведения». Помните! Пока партнер или клиент не одобрил все преимущества вашего предложения, любая названная вами цена будет казаться ему «слишком высокой».

2. Способ бутерброда

Перечислите (еще раз) все преимущества для клиента, которые ему дает ваше предложение, а «сверху положите», подобно слою масла, цену. Или еще лучше поступить наоборот: назовите цену и сразу же (еще раз) перечислите все важнейшие преимущества.

«Продукт стоит — ..., за эту цену вы получаете следующие преимущества...» «Себестоимость системы..., используя ее, вы получаете...» Таким образом, в конце сказанной вами фразы всегда будет польза для клиента или партнера, а не голые цифры, обозначающие цену. Благодаря этому вы направляете разговор в желанное для вас русло, перемещая внимание партнера с темы денег на обсуждение вашего продукта и его преимуществ.

3. Способ сэндвича

«Поместите» цену между двумя «слоями», отражающими пользу для партнера. «Продавайте» свое коммерческое предложение, припася на «десерт» особенно привлекательный аргумент, подтверждающий необходимость принятия предложения и его выгоду для партнера:

| | |
|----------------------|--------------------------------|
| Произведенная работа | - цена – польза |
| Ценность | - цена – польза |
| Преимущество | - цена – польза |
| Основная польза | - цена – дополнительная польза |

4. Способ сравнения

Соотнесите цену с пользой продукта, со сроком его эксплуатации, с иными расходами клиента.

«Если вы проанализируете, что (сколько) вам... принесет...»

«Если вы подумаете, что вы благодаря этому... (рассказать о пользе)... можете...»

«На закупку 10 специальных инструментов по 10 000 марок каждый вам требуется 100 000 марок, причем эти инструменты требуют частой замены. По сравнению с этим одноразовая инвестиция, предназначенная для программного обеспечения и составляющая 80 000 марок, представляется не таким уж большим расходом. Не так ли?»

«Хотя новая система X стоит на 500 марок больше, чем система Y, зато она служит в 2 раза дольше, значит, вы дополнительно еще три года будете испытывать удовольствие, используя ее в работе».

5. Способ деления

«Расшифруйте» цену. Разложите ее на более мелкие составляющие, поделите затраты на купленный продукт на количество лет, в течение которых он будет использоваться. Затем рассчитайте затраты на месяц его эксплуатации. Уменьшите цену или разницу цен при помощи деления:

«500 марок в год — это ведь не более чем оплата за использование десяти телефонов в течение рабочего дня».

«В расчете на день это будет стоить меньше, что прокладка одной линии к любому из пяти ваших складов».

«В день у вас проходит 20 000 документов, в год это составляет примерно 400 000 счетов; за минимальный срок эксплуатации системы, который составляет пять лет, пройдет ровно 2 млн. счетов. Это означает, что при использовании данной системы обработка каждого документа обойдется в 5 пфеннигов».

«При вашем обороте, составляющем ... тысяч метров, программное обеспечение для быстрой переналадки обойдется вам всего в 0,0002 марки за метр».

6. Способ умножения

Объяснить суть преимущества (пользы) для партнера при помощи умножения:

«Если дополнительные поступления будут составлять..., то при годовом обороте в... вы получите излишек в размере...»

«Поскольку изготовление одного инструмента при использовании этого продукта обойдется на 50 пфеннигов дешевле, то при их изготовлении в течение года в количестве 5 млн. штук годовая экономия составит 2,5 млн. марок, а при использовании этого продукта в течение 6 лет вы сэкономите 15 млн. марок».

«Если вы благодаря автоматическому регулированию в будущем будете экономить 2 кВт/ч в каждом помещении в течение одного дня, то, учитывая, что только в здании главного управления у вас 600 помещений, уже в первый год вы сэкономите 2640 кВт/ч.»

7. Обращение эмоционального характера

Чаще взывайте к эмоциям партнеров. Имея дело с партнерами, озабоченными поддержанием своего престижа и повышением своего авторитета, дайте понять, что они достойны того, чтобы позволить себе нечто особенное, и что они должны демонстрировать окружающим, что могут себе это позволить:

«Всегда лучше отдать предпочтение самому хорошему»; «Проявление особого, ни на кого не похожего вкуса всегда обходится немного дороже»; «Вы же можете себе позволить использовать самое лучшее».

Покажите партнеру, что он может себе также позволить проконсультироваться с вами, получив больше полезного для себя за меньшие деньги.

8. Способ подведения итогов

В правой колонке таблицы запишите все недостатки, которые перечислил партнер. Затем вместе с ним еще раз проанализируйте все достоинства и преимущества вашего предложения и перечислите их в левой колонке таблицы.

После этого спросите его, неужели он хочет из-за единичных недостатков отказаться от такого количества преимуществ.

| Преимущества | Недостатки |
|--|------------------------------------|
| Наличие устройства сопряжения | Устаревшая операционная среда |
| Удобный выбор функций при помощи «меню» | Отсутствие реляционной базы данных |
| Модульная конструкция | Высокая стоимость: 190000 марок |
| Внесение временных изменений в банк данных | |
| Немедленное реагирование на возможные нарушения технологического процесса | |
| Сравнение плановых показателей с результатами производственной ситуации на данный момент | |
| Возможность согласованной работы нескольких пультов управления | |
| Учет явки сотрудников на работу и соответствующий этим данным расчет заработной платы | |
| Учет различных моделей использования рабочего времени | |

9. Аргументы, указывающие на недостатки

В помещенной ниже таблице в левой колонке перечислите характеристики продукта, имеющие значение для партнера, от которых ему придется отказаться в случае снижения цены. Например, партнера устраивает цена на 20 000 марок ниже названной вами. Затем объясните ему, наличие каких недостатков или отсутствие каких преимуществ связано с более низкой ценой. При этом называйте исключаемое преимущество, зачеркивайте его в таблице красным маркером и комментируйте, что означает отсутствие данного преимущества, например:

- меньше надежность,
- больше затрат времени на доступ,
- меньше критериев выбора,
- неудобное обслуживание,
- защита данных требует больших затрат времени и т. д.

При этом недостатки впишите в правой колонке.

В этот момент особенно внимательно следите за тем, как, скорее всего, от удивления «вытянется» лицо вашего собеседника, когда вы будете вычеркивать именно те характеристики, которые для него особенно важны. Тогда спросите его прямо: «Как вы считаете, стоят ли эти преимущества 20000 марок?» Или: «Разве для вас эти преимущества не важнее 20000 марок?» Или: «Неужели дей-

ствительно стоит отказываться от этих важных преимуществ ради экономии 20000 марок?»

Особенно эффективно действие аргументов, указывающих на недостатки, когда вы хотите продать комплект продуктов или пакет услуг.

| Преимущества продукта, от которых придется отказаться в случае снижения цены | Недостатки продукта, которые проявляются в случае исключения преимущественных характеристик |
|--|--|
| Модульная конструкция; Графический пульт управления Стоимость с преимуществами: 190000 марок | Меньше надежность; Больше затрат времени на доступ; и т.д. Стоимость без преимуществ: 170000 марок |

Разница в стоимости 20000 марок

10. *Согласительный способ*

Воздерживаясь от скидок за наличный платеж, предлагайте иные бесплатные услуги, например: инструктаж, обучение сотрудников, справочные пособия, учебные дискеты, использование «горячей линии» и пр.

Настаивайте на назначенной вами почасовой ставке и фиксированной дневной плате! Учтите, что если вы хоть раз уступите и снизите почасовую или дневную ставку, то впоследствии вам удастся ее увеличить только с огромным трудом, с конфликтами и неся определенные жертвы.

11. *Уступка за уступку*

Идите на уступки только в том случае, если объем заказа большой и если за этим заказом поступят другие, не меньшие. Партнерство требует компромиссов, которые оправданы для обеих сторон. Соглашайтесь на уступки только в ответ на встречную услугу! Не разбрасывайтесь прибылью, это все равно что раздаривать свое жалование направо и налево.

12. *Способ продажи отличий*

Не продавайте цены! Продавайте те качества, продукты, достижения, сильные стороны, которые отличают вашу фирму от других, например:

- интенсивность установочных и монтажных работ;
- богатый опыт;
- отзывы и рекомендации довольных сотрудничавших с вами партнеров;
- высококачественные консультации;
- систематическое обслуживание;
- близость к клиенту с точки зрения местонахождения;
- отраслевые ноу-хау и т. д.

Таким образом, переговоры о цене — это интересная интеллектуальная игра. Постоянно тренируясь, предприниматели смогут овладеть техникой ведения своей линии, выторговывать уступки в цене или, наоборот, сохранять предло-

женную цену, тщательно обосновывая, приводя убедительные аргументы в защиту ее адекватности.

Все знают, что «за хорошее качество нужно платить больше» и «дешево да гнило, дорого да мило».

Задание 8 «Самооценка личности методом тестирования»

Цель задания. Закрепление знаний студентов по основным проблемам теории внутриличностных конфликтов, развитие навыков самооценки личности и формирование умений анализа полученных результатов тестирования и выработки программы самосовершенствования и самокоррекции поведения.

Тест 1. «Самооценка характера по методике Р. Кэттелла»

Назначение теста. Выявить отдельные черты характера личности.

Данный тест является модифицированным упрощенным вариантом 16-факторного опросника, разработанного американским психологом Раймондом Бернардом Кэттеллом и предназначенного для выявления обобщенных исходных черт личности — факторов, входящих в ее структуру и являющихся причинами выступающих на поверхность реакций человека.

Он более прост в обработке и интерпретации, хотя не дает такого представления о личности, как классический вариант (16 PE).

Инструкция. Вам предлагается выбрать один из вариантов ответа на каждый вопрос («а», «б», «в»).

Читая вопросы, долго над ними не задумывайтесь, старайтесь представить всю ситуацию в целом и оценить, насколько она для вас типична.

Во всех вопросах ответ «б» соответствует случаям, в которых вы не можете четко ответить, или же когда оба противоположных варианта одинаково приемлемы для вас. Старайтесь, однако, не злоупотреблять такими ответами.

Помните, что нет «неправильных» или «правильных» ответов — каждый человек имеет право на собственное мнение.

1. Я вполне мог бы жить один, вдали от людей:

а) да; б) иногда; в) нет

2. Иногда я неважно себя чувствую без особой причины:

а) да; б) не знаю; в) нет

3. Читая о каком-либо происшествии, я интересуюсь всеми подробностями:

а) да; б) иногда; в) редко

4. Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь вместе с ними и совсем не обижаюсь:

а) верно; б) не знаю; в) неверно

5. То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:

а) раздражает меня;
б) нечто среднее;
в) не беспокоит меня совершенно.

6. Мне нравится друг:
- а) интересы которого имеют деловой и практический характер;
 - б) не знаю;
 - в) который отличается глубоко продуманными взглядами на жизнь.
7. На предприятии мне было интереснее:
- а) работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве;
 - б) трудно сказать;
 - в) беседовать с людьми, заниматься общественной работой.
8. У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо:
- а) да;
 - б) трудно сказать;
 - в) нет
9. Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:
- а) моим хорошим друзьям;
 - б) не знаю;
 - в) в своем дневнике.
10. Я могу спокойно слушать, как другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю:
- а) верно;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) неверно.
11. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случается меньше неожиданностей, чем с другими людьми:
- а) да;
 - б) трудно сказать;
 - в) нет
12. Я думаю, что говорю неправду реже, чем большинство людей:
- а) верно;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет
13. Я предпочел бы скорее работать:
- а) в учреждении, где мне пришлось бы руководить людьми и быть среди них;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) архитектором.
14. То, что я делаю, у меня не получается:
- а) редко;
 - б) нечто среднее;
 - в) часто
15. Даже если мне говорят, что мои идеи неосуществимы, это меня не оттаивливает:
- а) верно;
 - б) не знаю;
 - в) неверно
16. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей:
- а) верно;
 - б) не знаю;
 - в) неверно
17. Усилия, затраченные на составление планов:
- а) никогда не лишние;
 - б) трудно сказать;
 - в) не стоят этого.
18. Мне больше нравится работать с людьми изысканными, утонченными, чем с людьми откровенными и прямолинейными:

- а) да; б) не знаю; в) нет

19. Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже если это немного неудобно для меня:

- а) да; б) иногда; в) нет

20. Когда ложусь спать, я:

- а) засыпаю быстро;
б) нечто среднее;
в) засыпаю с трудом.

21. Работая в магазине, я хотел бы:

- а) оформлять витрины;
б) не знаю;
в) быть кассиром.

22. Я предпочитаю:

- а) вопросы, касающиеся меня, решать сам;
б) затрудняюсь ответить;
в) советуюсь со своими друзьями.

23. Аккуратные, требовательные люди не уживаются со мной:

- а) верно; б) иногда; в) неверно

24. Если люди обо мне плохо думают, то я не стараюсь их переубедить, а продолжаю поступать по-своему:

- а) да; б) трудно сказать; в) нет

25. Бывает, что я все утро не хочу ни с кем разговаривать:

- а) часто; б) иногда; в) никогда

26. Мне бывает скучно:

- а) часто; б) иногда; в) никогда

27. Я думаю, что даже самые драматические события через год уже не оставят в моей душе никаких следов:

- а) да; б) трудно сказать; в) неверно

28. Я думаю, что интереснее быть:

- а) ботаником и работать с растениями;
б) не знаю;
в) страховым агентом.

29. Когда вопрос, который надо решить, очень труден и требует от меня много усилий, я стараюсь:

- а) заняться другим вопросом;
б) затрудняюсь ответить;
в) еще раз попытаюсь решить этот вопрос.

30. Ночью мне снятся фантастические или нелепые сны:

- а) да; б) иногда; в) нет

Данный тест не может полностью дать представление о вашем характере и не претендует на абсолютную достоверность.

Однако он позволяет узнать некоторые черты: общительность, эмоциональную устойчивость, добросовестность, дисциплинированность.

Обработка данных

Ответ «б» всегда оценивается в 1 балл.

С 1-го по 7-й и с 23-го по 30-й вопросы:

«а» — приносит 0 баллов;

«в» — 2 балла.

С 8-го по 22-й вопросы:

«а» — 2 балла;

«в» — 0 баллов.

Ключ к тесту и оценка результатов

1. Сумма баллов, полученных при ответах на вопросы 1, 7, 9, 13, 19, 25 говорит о вашей общительности или замкнутости.

Если сумма баллов не превысит 8, то вы, скорее всего, не очень нуждаетесь в обществе других и по натуре, как говорят, не контактны. Вполне возможно, что вы скептически относитесь к знакомым и довольно строго судите других. А это, как известно, ограничивает круг близких друзей, с которыми легко быть откровенным.

Если же сумма баллов выше 8, то вы общительны и добродушны, открыты и сердечны. Вам свойственны естественность и непринужденность в поведении, внимательность и мягкосердечность по отношению к людям. Вы не очень боитесь критики. Выбирая специальность, на это следует обратить внимание, вам можно рекомендовать профессию типа «человек — человек», требующую постоянного общения с людьми, коллективных действий.

2. Сумма баллов, полученная при ответах на вопросы 2, 5, 8, 14, 20, 26, говорит о вашей эмоциональной устойчивости или неустойчивости.

Если сумма меньше 7, вы, скорее всего, подвержены чувствам и склонны к быстрой смене настроения. Высокие оценки свойственны людям выдержанным, спокойным, чей взгляд на вещи более реалистичен.

3. Если сумма, полученная при ответах на вопросы 3, 6, 15, 18, 21, 27, меньше 7, вы человек практичный и добросовестный, легко следуете общепринятым нормам, правилам поведения. Хотя, быть может, вам свойственна некоторая ограниченность, «заземленность», излишняя внимательность к мелочам.

При высоких оценках — у вас богатое воображение и, как следствие, высокий творческий потенциал. Старайтесь все же не «витать в облаках». Это часто приводит к житейским неудачам.

4. Если сумма баллов при ответах на вопросы 4, 10, 16, 22, 24 и 28 превышает 5, вам, вероятно, свойственны расчетливость и осмотрительность. Вы достаточно проницательны, умеете разумно и «без сантиментов» оценивать события и окружающих людей.

При низких оценках, вполне возможно, вам свойственны прямолинейность, естественность и непосредственность в поведении.

5. При сумме ответов на вопросы 11, 12, 17, 23, 29 и 30 меньше 6, у вас, похоже, не всегда хорошо обстоят дела с самоконтролем и с дисциплиной.

Обычно таким людям, как говорят психологи, присуща внутренняя конфликтность.

При оценке выше 6 баллов вы, наверное, целеустремленный человек, хорошо контролируете свои эмоции и поведение, для вас не представляет особого труда придерживаться общепринятых правил.

Тест 2. «Самооценка личности» (1-й вариант)

Инструкция. Каждый человек имеет определенные представления об идеале и наиболее ценных свойствах личности. На эти качества люди ориентируются в процессе самовоспитания. Какие качества вы наиболее цените в людях? У разных людей эти представления неодинаковы, а потому не совпадают результаты самовоспитания. Какие же представления об идеале имеются у вас? Разобраться в этом вам поможет следующее задание, которое выполняется в два этапа.

Этап

1. Разделите лист бумаги на четыре равные части, обозначьте каждую часть римскими цифрами I, II, III, IV.

2. Даны четыре набора слов, характеризующих положительные качества людей. Вы должны в каждом наборе качеств выделить те, которые наиболее значимы и ценны для вас лично, которым вы отдаете предпочтение перед другими. Какие это качества и сколько — каждый решает сам.

3. Внимательно прочитайте слова первого набора качеств. Выпишите в столбик наиболее ценные для вас качества вместе с их номерами, стоящими слева. Теперь приступайте ко второму набору качеств — и так до самого конца. В итоге вы должны получить четыре набора идеальных качеств.

Чтобы создать условия для одинакового понимания качеств всеми участниками психологического обследования, приводим толкование этих качеств.

Набор качеств личности

1. Межличностные отношения, общение.

1. Вежливость — соблюдение правил приличия, учтивость.
2. Заботливость — мысли или действия, направленные к благополучию людей; попечение, уход.
3. Искренность — выражение подлинных чувств, правдивость, откровенность.
4. Коллективизм — способность поддерживать общую работу, общие интересы, коллективное начало.
5. Отзывчивость — готовность отзываться на чужие нужды.
6. Радушие — сердечное, ласковое отношение, соединенное с гостеприимством, с готовностью чем-нибудь услужить.
7. Сочувствие — отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастьем людей.
8. Тактичность — чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не

задевать достоинства людей.

9. Терпимость — умение без вражды относиться к чужому мнению, характеру, привычкам.
10. Чуткость — отзывчивость, сочувствие, способность легко понимать людей.
11. Доброжелательность — желание добра людям, готовность содействовать их благополучию.
12. Приветливость — способность выражать чувство личной приязни.
13. Обаятельность — способность очаровывать, притягивать к себе.
14. Общительность — способность легко входить в общение.
15. Обязательность — верность слову, долгу, обещанию.
16. Ответственность — необходимость, обязанность отвечать за свои поступки и действия.
17. Откровенность — открытость, доступность для людей.
18. Справедливость — объективная оценка людей в соответствии с истиной.
19. Совместимость — умение соединять свои усилия с активностью других при решении общих задач.
20. Требовательность — строгость, ожидание от людей выполнения своих обязанностей, долга.

II. Поведение.

Активность — проявление заинтересованного отношения к окружающему миру и самому себе, к делам коллектива, энергичные поступки и действия.

1. Гордость — чувство собственного достоинства.
2. Добродушие — мягкость характера, расположение к людям.
3. Порядочность — честность, неспособность совершать подлые и антиобщественные поступки.
4. Смелость — способность принимать и осуществлять свои решения без страха.
5. Твердость — умение настоять на своем, не поддаваться давлению, непоколебимость, устойчивость.
6. Уверенность — вера в правильность поступков, отсутствие колебаний, сомнений.
7. Честность — прямота, искренность в отношениях и поступках.
8. Энергичность — решительность, активность поступков и действий.
9. Энтузиазм — сильное воодушевление, душевный подъем.
10. Добросовестность — честное выполнение своих обязанностей.
11. Инициативность — стремление к новым формам деятельности.
12. Интеллигентность — высокая культура, образованность, эрудиция.
13. Настойчивость — упорство в достижении целей.
14. Решительность — непреклонность, твердость в поступках, способность быстро принимать решения, преодолевая внутренние колебания.
15. Принципиальность — умение придерживаться твердых принципов, убеждений, взглядов на вещи и события.
16. Самокритичность — стремление оценить свое поведение, умение вскры-

вать свои ошибки и недостатки.

17. Самостоятельность — способность осуществлять действия без чужой помощи, своими силами.
18. Уравновешенность — ровный, спокойный характер, поведение.
19. Целеустремленность — наличие ясной цели, стремление ее достичь.

III. Деятельность.

1. Вдумчивость — глубокое проникновение в суть дела.
2. Деловитость — знание дела, предприимчивость, толковость.
3. Мастерство — высокое искусство в какой-либо области.
4. Понятливость — умение понять смысл, сообразительность.
5. Скорость — стремительность поступков и действий, быстрота.
6. Собранность — сосредоточенность, подтянутость.
7. Точность — умение действовать как задано, в соответствии с образцом.
8. Трудолюбие — любовь к труду, общественно-полезной деятельности, требующей напряжения.
9. Увлеченность — умение целиком отдаваться какому-либо делу.
10. Усидчивость — усердие в том, что требует длительного времени и терпения.
11. Аккуратность — соблюдение во всем порядка, тщательность работы, исполнительность.
12. Внимательность — сосредоточенность на выполняемой деятельности.
13. Дальновидность — прозорливость, способность предвидеть последствия, прогнозировать будущее.
14. Дисциплинированность — привычка к дисциплине, сознание долга перед обществом.
15. Исполнительность — старательность, хорошее выполнение заданий.
16. Любознательность — пытливость ума, склонность к приобретению новых знаний.
17. Находчивость — способность быстро находить выход из затруднительных положений.
18. Последовательность — умение выполнять задания, действия в строгом порядке, логически, стройно.
19. Работоспособность — способность много и продуктивно работать.
20. Скрупулезность — точность до мелочей, особая тщательность.

IV. Переживания, чувства.

1. Бодрость — ощущение полноты силы, деятельности, энергии.
2. Бесстрашие — отсутствие страха, храбрость.
3. Веселость — беззаботно-радостное состояние.
4. Душевность — искреннее дружелюбие, расположенность к людям.
5. Милосердие — готовность помочь, простить из сострадания, человеколюбия.
6. Нежность — проявление любви, ласки.
7. Свободолюбие — любовь и стремление к свободе, независимости.

8. Сердечность — задушевность, искренность в отношениях.
9. Страстность — способность целиком отдаваться увлечению.
10. Стыдливость — способность испытывать чувство стыда.
11. Взволнованность — мера переживания, душевное беспокойство.
12. Восторженность — большой подъем чувств, восторг, восхищение.
13. Жалостливость — склонность к чувству жалости, состраданию.
14. Жизнерадостность — постоянство чувства радости, отсутствие уныния.
15. Любвеобильность — способность сильно и многих любить.
16. Оптимистичность — жизнерадостное мироощущение, вера в успех.
17. Сдержанность — способность удержать себя от проявления чувств.
18. Удовлетворенность — ощущение удовольствия от исполнения желаний.
19. Хладнокровность — способность сохранять спокойствие и выдержку.
20. Чувствительность — легкость возникновения переживаний, чувств, повышенная восприимчивость к воздействиям извне.

II этап

Внимательно рассмотрите качества личности, выписанные вами из первого набора, и найдите среди них такие, которыми вы обладаете реально. Обведите цифры при них кружком. Теперь переходите ко второму набору качеств, затем к третьему и четвертому.

Обработка

1. Подсчитайте, сколько вы нашли у себя реальных качеств (Р).

$$П = \frac{Р}{И} \times 100\%$$

2. Подсчитайте количество идеальных качеств, выписанных вами (И), а затем вычислите их процентное отношение.

Тест 2. «Самооценка личности» (2-й вариант)

Инструкция

1. Внимательно прочтите набор из 20 качеств личности: аккуратность, жизнерадостность, доброта, настойчивость, ум, правдивость, принципиальность, самостоятельность, скромность, общительность, гордость, добросовестность, равнодушие, лень, зазнайство, трусость, жадность, подозрительность, эгоизм, нахальство.
2. В 1-й столбик «идеал» под номером (рангом) 1 запишите то качество из вышеуказанных, которое вы более всего цените в людях, под номером 2 — то качество, которое цените чуть меньше и т. д., в порядке убывания значимости. Под номером 13 укажите то качество — недостаток — из вышеуказанных, которое вы легче всего могли бы простить людям (ведь, как известно, идеальных людей не бывает, у каждого есть недостатки, но какие-то вы можете простить, а какие-то — нет), под номером 14 — тот недостаток, который простить труднее

и т. д., под номером 20 — самое отвратительное, с вашей точки зрения, качество людей.

3. Во 2-й столбик «Я» под номером (рангом) 1 запишите то качество из вышеуказанных, которое лично у вас сильнее всего развито (независимо от того, достоинство это или недостаток), под номером 2 — то качество, которое развито у вас чуть меньше и т. д., в убывающем порядке, под последними номерами — те качества, которые у вас менее развиты или отсутствуют.

Обработка данных

1. Подсчитываем по формуле

$$(Ri_1 - Ri_2)^2 = Di^2$$

где Ri_1 — ранг (номер) i -го качества в 1-м столбике; Ri_2 — ранг 1-го качества во 2-м столбике; Di — разность рангов 1-го качества в столбиках.

Подсчитаем все Di^2 , их должно быть 20. Предположим, что первое слово в 1-м столбце — ум ($Ri_1 = 1$), а во 2-м столбике это слово находится на 5-ом месте, то есть $Ri_2 = 5$, тогда по формуле вычисляем $(1 - 5)^2 = 16$ и так далее для всех слов по порядку (n — количество анализируемых качеств, $n = 20$).

2. Затем полученные Di^2 складываем, умножаем на 6, делим произведение на $(n^3 - n) = (20^3 - 20) = 7980$ и, наконец, от 1 отнимаем частное, то есть находим коэффициент ранговой корреляции:

$$P = 1 - \left[6 \times \sum_{i=1}^n Di^2 / (n^3 - n) \right] = 1 - \left[6 \times \sum Di^2 / 7980 \right]$$

Оценка и интерпретация результатов

1. Вычисляем Di^2 по формуле:

$$Di^2 = (Ri_1 - Ri_2)^2$$

где: Ri_1 — ранг (номер) i -го качества в 1-м столбике;

Ri_2 — ранг (номер) i -го качества во 2-м столбике;

Di — разность рангов i -го количества в столбиках.

Подсчитайте все Di^2 — их должно быть 20.

2. Полученный коэффициент ранговой корреляции сравниваем со шкалой (табл. 8.5).

Самооценка личности может быть *адекватной*, *завышенной* или *заниженной*.

Адекватная самооценка соответствует двум позициям (уровням) психодиагностической шкалы: «средней», «выше среднего».

Психодиагностическая шкала к тесту 8.2

| Уровень самооценки Пол | Неадекватно низкий | Низкий | Ниже среднего | Средний | Выше среднего | Высокий | Неадекватно высокий |
|---------------------------|--------------------|---------|---------------|----------|---------------|----------|---------------------|
| 1-й вариант (П) | | | | | | | |
| Мужчины | 0 - 10 | 11 - 34 | 35 - 45 | 46 - 54 | 55 - 63 | 64 - 66 | 67 |
| Женщины | 0 - 15 | 16 - 37 | 38 - 46 | 47 - 56 | 57 - 65 | 66 - 68 | 69 |
| 2-й вариант (Р) | | | | | | | |
| | (-0,2)-0 | 0-0,2 | 0,21-0,3 | 0,31-0,5 | 0,51-0,65 | 0,66-0,8 | > 0,8 |

При адекватной самооценке субъект социального взаимодействия правильно (реально) соотносит свои возможности и способности, достаточно критически относится к себе, ставит перед собой реальные цели, умеет прогнозировать адекватное отношение окружающих к результатам своей деятельности. Поведение такого субъекта в основе своей неконфликтно, в конфликте он ведет себя конструктивно. Внутриличностным конфликтам подвержен слабо.

При самооценке «высокий уровень», «выше среднего»: человек заслуженно ценит и уважает себя, доволен собой, у него развито чувство собственного достоинства.

При самооценке «средний уровень»: человек уважает себя, но знает свои слабые стороны и стремится к самосовершенствованию, саморазвитию.

Завышенная самооценка соответствует уровню «неадекватно высокий» в психодиагностической шкале.

При завышенной самооценке у человека возникает неправильное представление о себе, идеализированный образ своей личности. Он переоценивает свои возможности, ориентирован всегда на успех, игнорирует неудачи.

Восприятие реальности у него часто эмоционально, неудачу или неуспех он расценивает как следствие чьих-то ошибок или неблагоприятно сложившихся обстоятельств.

Справедливую критику в свой адрес он воспринимает как придирки. Такой человек конфликтен, склонен к завышению образа конфликтной ситуации, в конфликте ведет себя активно, делая ставку на победу.

Заниженная самооценка соответствует трем позициям (уровням) в психодиагностической шкале: «неадекватно низкий», «низкий» и «ниже среднего».

При заниженной самооценке у человека существует комплекс неполноценности. Он неуверен в себе, робок, пассивен. Такие люди отличаются чрезмерной требовательностью к себе и еще большей требовательностью к другим. Они занудливы, нытики, у себя и у других видят только недостатки.

Такие люди конфликтны. Причины конфликтов часто возникают из-за их нетерпимости к другим людям.

Тест 3. «Самооценка уровня притязаний по методике Шварцландера»

Инструкция

1. Подумайте, сколько «плюсиков» вы сможете нарисовать за 10 секунд, и это число предполагаемых «плюсиков» укажите в бланке 1; поставьте цифру рядом с УП (уровень притязаний). Затем по сигналу экспериментатора «Пуск» начинайте рисовать «плюсики» в каждом квадратике бланка 1, а по сигналу «Стоп» — прекратите рисовать. Подсчитайте число реально нарисованных вами «плюсиков» и укажите в бланке 1 рядом с УД (уровень достижений).

2. Учитывая ваш предыдущий опыт и диапазон ваших возможностей (можете ли вы больше, быстрее нарисовать «плюсики»), укажите в бланке 2 ваш уровень притязаний и затем по сигналам экспериментатора «Пуск» и «Стоп» повторите опыт, подсчитайте и запишите в бланк 2 ваш уровень достижений.

3. Данную процедуру опыта повторите для третьего, а затем для четвертого бланка. (Примечания для экспериментатора см. ниже.)

Обработка данных

1. Вычислите ваш уровень притязаний по формуле:

$$УП = \frac{[УП(2) - УД(1)] + [УП(3) - УД(2)] + [УП(4) - УД(3)]}{n}$$

где УП (2) — уровень притязаний из бланка 2; УД (1) — уровень достижений из бланка 1 и т. д. в соответствии с указанными в скобках номерами бланков.

2. Полученные значения уровня притязаний сравните с психодиагностической шкалой.

Уровень притязаний (методика разработана Шварцландером)

Бланк 1

| | | | | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| УП 15 | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | | | | | | |
| УД 13 | | | | | | | | | |

Бланк 2

| | | | | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| УП 16 | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| + | + | + | + | + | + | + | + | + | |
| УД 18 | | | | | | | | | |

Бланк 3

| | | | | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| УП | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| УД | | | | | | | | | |

Бланк 4

| | | | | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| УП | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| УД | | | | | | | | | |

Психодиагностическая шкала к тесту 3

Уровень притязаний (УП) равен 5 и выше — нереалистично высокий; $УП = 3 \div 4,99$ — высокий; $УП = 1 \div 2,99$ — умеренный; $УП = -1,49 \div 0,99$ — низкий, $УП = -1,50$ и ниже — нереалистично низкий.

Уровень притязаний характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек и достижение которых представляется ему привлекательным и возможным. На уровень притязаний оказывает влияние динамика удач и неудач на жизненном пути, динамика успеха в конкретной деятельности. Бывают адекватные уровни притязаний (человек ставит перед собой те цели, которых реально может достичь, которые соответствуют его способностям и возможностям) и неадекватные: завышенные (претендует на то, чего не может достичь) или заниженные (выбирает легкие и упрощенные цели, хотя способен на большее). Чем адекватнее самооценка личности, тем адекватнее уровень притязаний.

Лица с нереалистично завышенным уровнем притязаний, переоценивая свои способности и возможности, берутся за непосильные для них задачи и часто терпят неудачи. Люди с высоким, но реалистичным уровнем притязаний стремятся постоянно к улучшению своих достижений, к самосовершенствованию, к решению все более и более сложных задач, к достижению трудных целей. Лица с умеренным уровнем притязаний стабильно и успешно решают круг задач средней сложности, не стремясь улучшить свои достижения и способности и перейти к более трудным целям. Лица с низким или нереалистично заниженным уровнем притязаний выбирают слишком легкие и простые цели, что может объясняться: а) заниженной самооценкой, неверием в свои силы, «комплексом неполноценности», либо б) "социальной хитростью», когда, наряду с высокой самооценкой и самоуважением, человек избегает социальной активности и трудных, ответственных дел и целей.

Примечание для экспериментатора: 1) размеры таблиц 10x3 см, размеры маленьких квадратиков в таблицах 1x1 см; 2) длительность 1-го, 2-го, 4-го опытов 10 секунд, а в 3-м опыте — 8 секунд для искусственного создания ситуации неудачи.

Тест 4. «Самооценка комплекса неполноценности»

Первыми комплексы неполноценности описали и дали им определение «отцы-основатели» психоанализа. Этим названием они обозначили эмоционально окрашенные убеждения и жизненные принципы, проявляющиеся в импульсивных, не поддающихся объяснению поступках, осложняющих нормальную жизнь, ограничивающих возможности развития личности и мешающих испытывать чувство радости. Комплекс неполноценности заставляет человека ощущать себя ниже других, он, например, может стать причиной отказа от любой конкурентной борьбы: экзамены, профессиональные конкурсы, бизнес и т. д. Этот комплекс порожден неуверенностью в своих достоинствах или способностях. «Не буду даже пробовать, все равно проиграю!» — убеждают себя жертвы этого комплекса.

Комплексы развиваются, как правило, у людей, которые по природе своей или по воспитанию склонны быть суровыми судьями. Они выносят себе суровый приговор («за малый рост», «толстые ноги» и т. д.), но также постоянно осуждают и других. С точки зрения психологии, та или иная самооценка самым прямым образом связана с вашим отношением к окружающему миру. Тот, кто любит этот мир, любит и себя. А значит, если мы всегда критикуем других, то мы будем безжалостны и к себе. Безжалостность войдет в привычку, а затем станет комплексом. Такой человек практически не бывает доволен собой. Каждого что-то грызет, у каждого свои комплексы. Мы все время сравниваем себя с кем-то, чтобы убедиться, что и мы чего-то стоим.

А как обстоит дело с вами? Для этого ответьте на вопросы теста.

Инструкция. Прочтите каждое утверждение, выберите тот вариант ответа, который наиболее справедлив для вас, выпишите номер утверждения и количество очков на выбранный вариант ответа (количество очков указано рядом с вариантом ответа).

1. Люди меня не понимают
 - а) часто (0)
 - б) редко (3)
 - в) такого не бывает (5)
2. Чувствую себя «не в своей тарелке»
 - а) редко (5)
 - б) все зависит от ситуации (3)
 - в) очень часто (0)
3. Я оптимист
 - а) да (5)
 - б) только в исключительных случаях (3)
 - в) нет (0)
4. Радоваться чему попало, это
 - а) глупость(0)

- б) помогает пережить трудные минуты (3)
 - в) то, чему стоит поучиться (5)
5. Я хотел бы иметь такие же способности, как другие
- а) да (0)
 - б) временами(3)
 - в) нет, я обладаю более высокими способностями (5)
6. У меня слишком много недостатков
- а) это правда (0)
 - б) это не мое мнение (3)
 - в) неправда! (5)
7. Жизнь прекрасна!
- а) это действительно так (5),
 - б) это слишком общее утверждение (3)
 - в) вовсе нет (0)
8. Я чувствую себя ненужным
- а) часто (0)
 - б) временами (3)
 - в) редко (5)
9. Мои поступки окружающим непонятны
- а) часто (0)
 - б) иногда (3)
 - в) редко (5)
10. Мне говорят, что я не оправдываю надежд
- а) часто (0)
 - б) иногда (3)
 - в) очень редко (5)
11. У меня масса достоинств
- а) да (5)
 - б) все зависит от ситуации (3)
 - в) нет (0)
12. Я пессимист
- а) да (0)
 - б) в исключительных случаях (3)
 - в) нет (5)
13. Как всякий думающий человек, я анализирую свое поведение
- а) часто (0)
 - б) иногда (3)
 - в) редко (5)
14. Жизнь — грустная штука
- а) вообще, да (0)
 - б) утверждение слишком общее (3)
 - в) это не так (5)
15. «Смех — это здоровье»
- а) банальное утверждение (0)

- б) об этом стоит помнить в трудных ситуациях (3)
в) вовсе нет (5)
16. Люди меня недооценивают
а) увы, это так (0)
б) не придаю этому большого значения (3)
в) вовсе нет (5)
17. Я сужу о других слишком сурово
а) часто (0)
б) иногда (3)
в) редко (5)
18. После полосы неудач всегда приходит успех
а) верю в это, хотя и знаю, что это вера в чудеса (5)
б) может и так, но научного подтверждения этому нет (3)
в) не верю в это, потому что это вера в чудеса (0)
19. Я веду себя агрессивно
а) часто (0)
б) иногда (3)
в) редко (5)
20. Бываю одинок
а) очень редко (5)
б) иногда (3)
в) слишком часто (0)
21. Люди недоброжелательны
а) большинство (0)
б) некоторые (3)
в) вовсе нет (5)
22. Не верю, что можно достичь того, что очень хочешь
а) потому что не знаю того, кому это удалось (0)
б) иногда это удается (3)
в) это не так, я верю! (5)
23. Требования, которые передо мной поставила жизнь, превышали мои возможности
а) часто (0)
б) иногда (3)
в) редко (5)
24. Наверно, каждый человек недоволен своей внешностью
а) я думаю, да(0)
б) наверное, иногда (3)
в) я так не думаю (5)
25. Когда я что-то делаю или говорю, бывает, меня не понимают
а) часто (0)
б) иногда(3)
в) очень редко (5)
26. Я люблю людей

- а) да (5)
 - б) утверждение слишком общее (3)
 - в) нет (0)
27. Случается, я сомневаюсь в своих способностях
- а) часто (0)
 - б) иногда (3)
 - в) редко (5)
28. Я доволен собой
- а) часто (5)
 - б) иногда (3)
 - в) редко (0)
29. Считаю, что следует к себе быть более критичным, чем к другим людям
- а) да(0)
 - б) не знаю (3)
 - в) нет (5)
30. Верю, что мне хватит сил реализовать свои жизненные планы
- а) да (5)
 - б) по-разному бывает (3)
 - в) нет (0)

Оценка результатов

Внимание: если вы не набрали одинаковое количество очков (например, 0 и 0, 3 и 3, 5 и 5) в следующих парах: 3 и 18, 9 и 25, 12 и 22 — то общий результат теста можно считать случайным, недостоверным.

0-40 очков — к сожалению, вы закомплексованы. Себя оцениваете негативно, «заиклились» на своих слабостях, недостатках, ошибках. Постоянно боретесь с собой, и это только усугубляет и ваши комплексы, и саму ситуацию, еще более осложняет ваши отношения с людьми. Попробуйте думать о себе иначе: сконцентрируйтесь на том, что есть в вас сильного, теплого, хорошего и радостного. Увидите, что очень скоро изменится ваше отношение к себе и к окружающему миру.

41-80 очков. У вас есть все возможности самому прекрасно справиться со своими комплексами. В общем-то, они не очень мешают вам жить. Временами вы боитесь анализировать себя, свои поступки. Запомните: прятать голову в песок — дело совершенно бесперспективное, до добра не доведет и может только на время разрядить обстановку. От себя не убежишь, смелее!

81—130 очков — вы не лишены комплексов, как и всякий нормальный человек, но прекрасно справляетесь со своими проблемами. Объективно оцениваете свое поведение и поступки людей. Свою судьбу держите в своих руках. В компаниях чувствуете себя легко и свободно, и люди чувствуют себя так же легко в вашем обществе. Совет: так держать!

131 -150 очков — вы думаете, что у вас вообще нет комплексов. Не обманывайте себя, такого просто не бывает. Придуманный вами мир и собственный

образ — далеки от реальности. Самообман и завышенная самооценка небезопасны. Попробуйте посмотреть на себя со стороны. Комплексы ведь для того, чтобы с ними справляться или... чтобы их полюбить. Вас хватит и на то, и на другое. В противном случае, ваш комплекс самовлюбленности перерастет в зазнайство, высокомерие, вызовет неприязнь к вам окружающим людям, существенно испортит вашу жизнь.

Тест 5. Определение темперамента по методике Г. Айзенка

Инструкция. Вам предлагается 57 вопросов. На каждый вопрос отвечайте только «да» или «нет». Не тратьте время на обсуждение вопросов, здесь не может быть хороших или плохих ответов, так как это не испытание умственных способностей.

Вопросы

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить, посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если вам это невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что «на спор» вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоит мысль о том, что вам не следовало что-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас такие мысли, которыми вам бы не хотелось делиться с другими?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете усталость?
20. Стараетесь ли вы ограничивать круг своих знакомств небольшим числом

самых близких друзей?

21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлекаться в веселой компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы за человека живого и веселого?
28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что смогли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Если вы хотите что-то узнать, вы предпочитаете найти это в книге или спросить у людей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточенности?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться с друзьями?
47. Вы нервный человек?
48. Есть ли среди ваших знакомых те, которые вам явно не нравятся?
49. Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народу?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшутить над другими?

57. Страдаете ли вы бессонницей?

Обработка результатов



Эмоциональная устойчивость

Экстраверсия — находится сумма ответов «да» в вопросах: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56 и ответов «нет» в вопросах: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Если сумма баллов находится в пределах от 0 до 10, то вы интроверт, замкнуты в рамках собственного внутреннего мира.

Если 15-24, то вы экстраверт, общительны, обращены к внешнему миру.

Если 11-14, то вы амбиверт, общаетесь, когда вам это нужно.

Невротизм — находится количество ответов «да» в вопросах: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Если количество ответов «да» находится в пределах от 0 до 10, то — эмоциональная устойчивость.

Если 11-16, то — эмоциональная впечатлительность.

Если 17-22, то появляются отдельные признаки расшатанности нервной системы.

Если 23-24, то — невротизм, граничащий с патологией, возможен срыв, невроз.

Ложь — находится сумма баллов ответов «да» в вопросах: 6, 24, 36 и ответов «нет» в вопросах: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Если набранное количество баллов 0-3 — норма человеческой лжи, ответам можно доверять.

Если 4-5, то сомнительно.

Если 6-9, то ответы недостоверны.

Если ответам можно доверять, по полученным данным строится график.

Сангвиник-экстраверт: стабильная личность, социален, направлен к внешнему миру, общителен, порой болтлив, беззаботный, веселый, любит лидерство, много друзей, жизнерадостен.

Холерик-экстраверт: нестабильная личность, необидчив, возбужден, несдержан, агрессивен, импульсивен, оптимистичен, активен, но работоспособность и настроение нестабильны, цикличны. В ситуации стресса — склонность к истерико-психопатическим реакциям.

Флегматик-интраверт: стабильная личность, медлителен, спокоен, пассивен, невозмутим, осторожен, задумчив, мирный, сдержанный, надежный, спокойный в отношениях, способен выдержать длительные невзгоды без срывов здоровья и настроения.

Меланхолик-интраверт: нестабильная личность, тревожен, пессимистичен, внешне сдержан, но в душе очень эмоционален, чувствителен, расстраивается и переживает, склонен к тревоге, депрессиям, грусти; в напряженных ситуациях возможен срыв или ухудшение деятельности («стресс кролика»).

Задание 9 Игра-тренинг «Внутриличностные конфликты»

Цель задания. Показать студентам механизмы вовлечения человека в состояние внутриличностного конфликта, ознакомить их со способами предотвращения конфликта и выхода из него, научить их методам стрессоустойчивости.

Участники игры:

1. Чиновник.
2. Начальник чиновника.
3. Представитель общественности.
4. Проситель.
5. Представитель местной мафии.
6. Жена чиновника.
7. Совесть чиновника.
8. Группа экспертов.

В игре могут принять участие от 7-8 до 30 и более человек.

Игровая ситуация

1. Муниципальный отдел по аренде и использованию земли возглавляет некий чиновник. Отдел получил распоряжение соответствующих городских властей, запрещающее использование детских, спортивных, игровых и иных площадок для каких-либо других целей (например, застройки, организации автостоянок и др.). Однако непосредственный начальник чиновника интерпретирует полученное распоряжение по-своему и требует от чиновника дать соответствующие указания на ликвидацию некой детской площадки. Чиновник начи-

нает выполнять указание начальника.

2. В это же время к чиновнику на прием приходят посетители: представитель общественности, который требует соблюдения закона и восстановления детской площадки; проситель, предлагающий взятку за предоставление ему в аренду очищаемой (освобождаемой) территории; представитель местной мафии, угрожающий чиновнику расправой, если искомая территория не будет передана его людям.

3. Окончив рабочий день, чиновник идет домой и с ним происходит следующее: диалог со своей совестью по поводу того, что произошло с ним за день; разговор с женой, которая недовольна его постоянными задержками на работе («дети без отца; жена без мужа»). В свою очередь, чиновника раздражает то, что его не понимают даже дома, в семье.

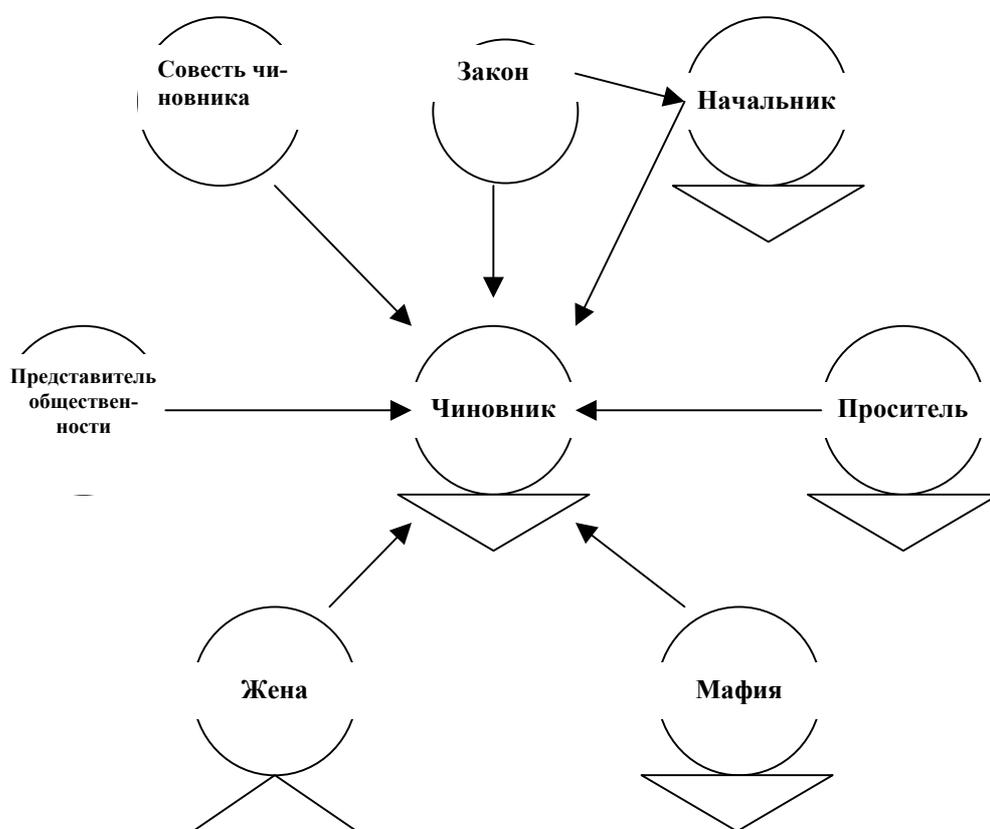


Схема проведения игры-тренинга

Порядок проведения игры

1. Распределить все перечисленные роли среди студентов (роль чиновника распределяется только по желанию претендента). Назначить группу экспертов.

2. Игра начинается с разговора начальника с чиновником. Дальнейший порядок игры описан в «Игровой ситуации».

3. В ходе игры участники меняются ролями, привлекаются еще не вовлеченные непосредственно игроки.

4. Высказывание экспертов и подведение итогов игры-тренинга.

Предостережение (для руководителя игры). Игра-тренинг «Внутриличностный конфликт» предполагает высокое эмоционально-психологическое напряжение игроков, особенно играющих роль чиновника. В ходе игры необходимо внимательно следить за психологическим состоянием «чиновника», а при необходимости останавливать игру и менять роли. В заключение игры необходимо провести «реабилитацию» всех «чиновников»: сделать всесторонний анализ ситуации и выходов из них; ознакомить всех участников игры со способами защиты от фрустрации.

Контрольный тест

Выберите вариант правильного ответа в каждом из 10 вопросов.

1. Внутриличностный конфликт — это:
 - а) глубокие эмоциональные переживания личностью своих неудач;
 - б) состояние тревоги, вызываемое предстоящей сложной ситуацией;
 - в) столкновение противоположно направленных мотивов личности;
 - г) столкновение противоположно направленных поведенческих характеристик личности;
 - д) внутренние колебания личности, стоящей перед выбором средств для достижения конкретной цели.
2. Кому из ученых принадлежит разработка учения о борьбе между эросом и танатосом, как природной основе внутриличностных конфликтов?
 - а) З. Фрейду;
 - б) А. Адлеру;
 - в) К. Юнгу;
 - г) Э. Фромму;
 - д) К. Левину.
3. Кому из ученых принадлежит разработка учения об экстраверсии и интроверсии, как объективной природе внутриличностных конфликтов?
 - а) З. Фрейду;
 - б) А. Адлеру;
 - в) К. Юнгу;
 - г) Э. Фромму;
 - д) К. Левину.
4. Кому из ученых принадлежит разработка «Теории комплекса неполноценности»?
 - а) З. Фрейду;
 - б) А. Адлеру;
 - в) К. Юнгу;
 - г) Э. Фромму;
 - д) К. Левину.
5. Кому из ученых принадлежит разработка теории «экзистенциальной дихотомии»?
 - а) З. Фрейду;
 - б) А. Адлеру;

- в) К. Юнгу;
- г) Э. Фромму;
- д) К. Левину.

6. Кому из ученых принадлежит разработка теории «мотивационных конфликтов»?

- а) З. Фрейду;
- б) А. Адлеру;
- в) К. Юнгу;
- г) Э. Фромму;
- д) К. Левину.

7. Эквивалентный внутриличностный конфликт — это:

- а) конфликт, связанный с выбором между двумя в равной мере непривлекательными объектами;
- б) конфликт, связанный с выбором 2 или более в равной степени привлекательных и взаимоисключающих объекта;
- в) конфликт, связанный с выбором объекта, в котором одновременно присутствуют привлекательная и непривлекательная стороны;
- г) конфликт, связанный с ситуацией, когда ожидаемый результат решения какой-либо задачи личностью не получает одобрения в обществе, коллективе или семье;
- д) конфликт, связанный с сочетанием в равной мере во внутреннем мире личности склонности к экстраверсии—интроверсии.

8. Амбивалентный внутриличностный конфликт — это:

- а) конфликт, связанный с выбором между двумя в равной мере непривлекательными объектами;
- б) конфликт, связанный с выбором 2 или более в равной степени привлекательных и взаимоисключающих объекта;
- в) конфликт, связанный с выбором объекта, в котором одновременно присутствуют привлекательная и непривлекательная стороны;
- г) конфликт, связанный с ситуацией, когда ожидаемый результат решения какой-либо задачи личностью не получает одобрения в обществе, коллективе или семье;
- д) конфликт, связанный с сочетанием в равной мере во внутреннем мире личности склонности к экстраверсии—интроверсии.

9. Витальный внутриличностный конфликт — это:

- а) конфликт, связанный с выбором между двумя в равной мере непривлекательными объектами;
- б) конфликт, связанный с выбором 2 или более в равной степени привлекательных и взаимоисключающих объекта;
- в) конфликт, связанный с выбором объекта, в котором одновременно присутствуют привлекательная и непривлекательная стороны;
- г) конфликт, связанный с ситуацией, когда ожидаемый результат решения какой-либо задачи личностью не получает одобрения в обществе, коллективе или семье;

д) конфликт, связанный с сочетанием в равной мере во внутреннем мире личности склонности к экстраверсии—интроверсии.

10. Формами проявления внутриличностных конфликтов являются:

- а) неврастения, эйфория, сублимация, идеализация, номадизм, рационализация;
- б) неврастения, эйфория, регрессия, проекция, номадизм, рационализация;
- в) неврастения, эйфория, идеализация, проекция, рационализация, вытеснение;
- г) неврастения, эйфория, регрессия, проекция, номадизм, переориентация;
- д) компромисс, уход, переориентация, сублимация, идеализация, вытеснение.

Задание 10 «Межличностные конфликты»

Цель задания. Закрепление знаний студентов по основным проблемам теории межличностных конфликтов, развитие у них навыков самооценки личности и формирование умений анализировать полученные результаты тестирования и корректировать свое поведение в межличностных отношениях.

Тест 1. Оценка темперамента по методике А. Белова

В нижеприведенных «паспортах» холерика, сангвиника, флегматика и меланхолика отметьте знаком «+» те качества, которые присущи вам. Затем по формуле А. Белова вычислите соотношение базовых темпераментов. Это будет характеризовать ваш интегральный темперамент.

| «Паспорт» холерика | |
|--|---|
| 1. Вы не усидчивы. | 12. Неуравновешенны и склонны к горячности |
| 2. Невыдержанны, вспыльчивы. | 13. Агрессивный забияка. |
| 3. Нетерпеливы. | 14. Нетерпимы к недостаткам. |
| 4. Резки и прямолинейны в отношениях с людьми. | 15. Обладаете выразительной мимикой. |
| 5. Решительны и инициативны. | 16. Склонны быстро действовать и принимать решения. |
| 6. Некоторые считают вас упрямым. | 17. Неустанно стремитесь к новому. |
| 7. Находчивы в споре. | 18. Обладаете резкими, порывистыми движениями |
| 8. Работаете рывками. | 19. Настойчивы в достижении поставленной цели. |
| 9. Склонны к риску. | 20. Склонны к резким сменам настроения. |
| 10. Незлопамятны и необидчивы. | |
| 11. Обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью. | |

«Паспорт» сангвника

| | |
|---|---|
| 1. Вы не усидчивы. | 12. Тяготитесь однообразием, будничной, кропотливой работой |
| 2. Невыдержанны, вспыльчивы. | 13. Общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми. |
| 3. Нетерпеливы. | 14. Выносливы и работоспособны. |
| 4. Резки и прямолинейны в отношениях с людьми. | 15. Обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся живыми жестами, выразительной мимикой. |
| 5. Решительны и инициативны. | 16. Сохраняете самообладание в неожиданной и сложной обстановке. |
| 6. Некоторые считают вас упрямым. | |
| 7. Находчивы в споре. | 17. Обладаете всегда бодрым настроением. |
| 8. Работаете рывками. | 18. Быстро засыпаете и пробуждаетесь. |
| 9. Склонны к риску. | 19. Часто несобранны, проявляете поспешность в решениях. |
| 10. Незлопамятны и необидчивы. | 20. Склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаетесь |
| 11. Быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь с одной работы на другую. | |

«Паспорт» флегматика

| | |
|--|---|
| 1. Вы спокойны и хладнокровны | 10. Мало придерживаетесь выработанного распорядка |
| 2. Последовательны и обстоятельны в делах. | 11. Легко сдерживаете порывы. |
| 3. Осторожны и рассудительны. | 12. Маловосприимчивы к одобрению и порицанию. |
| 4. Умеете ждать. | 13. Незлобивы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес. |
| 5. Не любите попусту болтать. | 14. Постоянны в своих отношениях и интересах. |
| 6. Обладаете спокойной, равномерной речью с остановками, без резко выраженных эмоций, жестикуляции и мимики. | 15. Медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое. |
| 7. Сдержанны и терпеливы. | 16. Ровны в отношениях со всеми. |
| 8. Доводите начатое дело до конца. | 17. Любите пунктуальность во всем. |
| 9. Доводите начатое дело до конца. | 18. С трудом приспосабливаетесь к новой обстановке |
| | 19. Обладаете выдержкой. |
| | 20. Труженик. |

| «Паспорт» меланхолика | |
|--|--|
| 1. Вы стеснительны и застенчивы. | 13. Предъявляете высокие требования к себе и окружающим. |
| 2. Теряетесь в новой обстановке. | 14. Склонны к подозрительности. |
| 3. Затрудняетесь установить контакт с незнакомыми людьми. | 15. Болезненно чувствительны и легко ранимы. 16. Чрезвычайно обидчивы. |
| 4. Не верите в свои силы. 5. Легко переносите одиночество. 6. Чувствуете подавленность и растерянность при неудачах. 7. Склонны уходить в себя. 8. Быстро утомляетесь. 9. Обладаете тихой и слабой речью, иногда переходящей в шепот. | 17. Скрытны и необщительны, не делитесь ни с кем своими мыслями. 18. Малоактивны и робки. 19. Безропотно покорны. 20. Стремитесь вызывать сочувствие и получить помощь от окружающих. |
| 10. Невольно приспособливаетесь к характеру собеседника. | |
| 11. Впечатлительны до слезливости. | |
| 12. Чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию | |

Формула темперамента (А. Белова)

$$\Phi_T = \frac{A_x}{A} \times 100\% + \frac{A_c}{A} \times 100\% + \frac{A_\phi}{A} \times 100\% + \frac{A_m}{A} \times 100\%$$

где Φ_T — формула темперамента (интегральный темперамент; A — общее число плюсов по всем типам темперамента; A_x — общее число плюсов в «паспорте» холерика; A_c — общее число плюсов в «паспорте» сангвиника; A_ϕ — общее число плюсов в «паспорте» флегматика; A_m — общее число плюсов в «паспорте» меланхолика.

Оценка результатов

Если доля какого-либо темперамента в результате составляет 40 % и выше, то данный тип темперамента является у вас доминирующим. Если этот результат составляет 30-39 %, то качества данного типа выражены достаточно ярко.

Тест 2. Самооценка агрессивности

Инструкция. Выберите в каждом вопросе один из вариантов ответа. Если на какой-либо вопрос не сможете найти ответа, то при подсчете набранных баллов оцените его в 2 очка.

1. Склонны ли вы искать пути к примирению после конфликта?
 - а) всегда;
 - б) иногда;
 - в) никогда.
2. Как вы ведете себя в критической ситуации?
 - а) внутренне кипите;
 - б) сохраняете полное спокойствие;
 - в) теряете самообладание.
3. Каким считают вас коллеги?
 - а) самоуверенным;
 - б) дружелюбным;
 - в) спокойным.
4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность, на которой можно «погореть»?
 - а) примете ее с некоторыми опасениями;
 - б) согласитесь без колебаний;
 - в) откажетесь от нее ради собственного спокойствия.
5. Как вы будете себя вести, если кто-то из ваших коллег без разрешения возьмет бумагу с вашего стола?
 - а) выдадите ему «по первое число»;
 - б) попросите вернуть;
 - в) проигнорируете.
6. Какими словами вы встретите жену, если она вернулась с работы позже обычного?
 - а) «Что это тебя так задержало?»;
 - б) «Где ты торчишь допоздна?»;
 - в) «Я уже начал волноваться».

(Женщинам — тот же вопрос про мужа. Холостым — как встретите опоздавшего на встречу.)
7. Как вы ведете себя за рулем автомобиля (своего или будучи с ребенком на автодроме)?
 - а) стараетесь обогнать машину, показавшую вам «хвост»;
 - б) вам все равно, сколько автомобилей вас обошло;
 - в) помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас (на автодроме будете «таранить»).
8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?
 - а) уравновешенными;
 - б) легко меняющимися;
 - в) твердыми.
9. Что вы предпринимаете, если не все удастся?
 - а) находите виновного (из числа окружающих);
 - б) смиряетесь;
 - в) становитесь впредь осторожнее.

10. Как вы отреагируете на информацию о распущенности современной молодежи?

- а) «Ловить и отправлять в колонию!»;
- б) «Пуританство, видно, сегодня не в моде»;
- в) «Надо ввести полицию нравов и штрафовать как следует!».

11. Что вы ощущаете, если должность, которую вы хотели занять, досталась другому?

- а) «И зачем я только на это нервы тратил?»;
- б) «Видно, его физиономия шефу приятнее!»;
- в) «Может быть, мне это удастся в другой раз».

12. Как вы смотрите страшный фильм?

- а) боитесь;
- б) скучаете;
- в) получаете истинное удовольствие.

13. Как вы относитесь к состязанию, игре?

- а) стараетесь победить;
- б) по-олимпийски: главное не победа, а участие;
- в) расстраиваетесь очень сильно, если проигрываете.

14. Если из-за дорожной пробки вы опоздали на важное совещание:

- а) будете нервничать во время заседания;
- б) попытаетесь оправдаться;
- в) огорчитесь.

15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане, кафе?

- а) стерпите, избегая скандала;
- б) вызовете администратора;
- в) отправитесь с жалобой к директору ресторана (кафе).

16. Как вы себя поведете, если вашего ребенка (младшего брата, сестру) обидят в школе?

- а) поговорите с учителем;
- б) устроите скандал родителям «малолетнего преступника»;
- в) посоветуете ребенку дать сдачу.

17. Какой, по-вашему, вы человек?

- а) недостаточно уверенный в себе;
- б) уверенный;
- в) настойчивый, а некоторые говорят — «пробивной».

18. Как вы ответите подчиненному или младшему по возрасту, с которым вы столкнулись в дверях и он начал извиняться?

- а) «Простите, это моя вина»;
- б) «Ничего, пустяки!»;
- в) «А повнимательнее вы быть не можете?!».

19. Как вы среагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди подростков?

- а) «Когда же, наконец, ими займутся?»;
- б) «Для начала выпороть, а если не поможет — отправить в колонию!»;

в) «Нельзя все валить на них, виноваты и воспитатели».

20. Представьте, что вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное вы предпочтете?

- а) тигра;
- б) домашнюю кошку;
- в) медведя.

Оценка результатов

Каждый ваш ответ оценивается от 1 до 3 очков. Оценку эту вы найдете в приводимой таблице.

| | Вопросы | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| ответ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| а | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| б | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| в | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 |

35-44 очка. Вы умеренно агрессивны, но вполне успешно идете по жизни, поскольку у вас достаточно здорового честолюбия и уверенности.

45 и более очков. Вы излишне агрессивны, при этом нередко оказываетесь чрезмерно жестоки к другим людям и неуравновешенны. Вы надеетесь взобраться «наверх», рассчитывая на себя, и добиться успеха, жертвуя интересами окружающих. Поэтому вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности вы стараетесь их за это наказать.

34 и менее очков. Вы чрезмерно миролюбивы, что, возможно, обусловлено недостаточной уверенностью в своих силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы, как травинка, гнетесь под любым ветерком... И все же побольше решительности вам не помешает.

Если по 7 и более вопросам вы набрали по 3 очка и менее чем по 7 вопросам — по 1 очку, то взрывы вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по 7 и более вопросам вы получили по 1 очку и менее чем по 7 вопросам — по 3 очка, то вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что вам тоже не присущи вспышки агрессивности, но вы подавляете их слишком тщательно.

Тест 3. Оценка межличностных отношений по методике Т. Лири

Инструкция. Перед вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она вашему представлению о себе: если да, то в регистрационном листе перечерк-

ните крестом соответствующую порядковому номеру характеристики цифру, если нет, то не делайте никаких пометок. Постарайтесь проявить максимальную внимательность и откровенность, чтобы избежать неверных трактовок полученных результатов и необходимости повторного обследования.

Итак, какой вы человек?

1. Умеете нравиться.
2. Производите впечатление на окружающих.
3. Умеете распоряжаться, приказывать.
4. Умеете настоять на своем.
5. Обладаете чувством собственного достоинства.
6. Независимый.
7. Способны сами позаботиться о себе.
8. Можете проявить безразличие.
9. Способны быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Можете быть искренним.
12. Критичны к другим.
13. Любите поплакаться.
14. Часто печальны.
15. Способны проявить недоверие.
16. Часто разочаровываетесь.
17. Способны быть критичным к себе.
18. Способны признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняетесь.
20. Покладистый.
21. Благодарный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способны к сотрудничеству, взаимопониманию.
26. Стремитесь ужиться с другими.
27. Доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Одобряющий.
31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способны вызывать восхищение.
34. Пользуетесь у других восхищением.
35. Обладаете талантом руководителя.
36. Любите ответственность.
37. Уверены в себе.
38. Самоуверенны и напористы.

39. Деловитый, практичный.
40. Склонный к соперничеству.
41. Стойкий и крутой, где надо.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терпите, чтобы вами командовали.
46. Скептичны.
47. На вас трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый, шепетильный.
49. Легко смущаетесь.
50. Неуверенный в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегаете к помощи других.
54. Очень почитаете авторитеты.
55. Охотно принимаете советы.
56. Доверчивы и стремитесь радовать других.
57. Всегда любезны в общении.
58. Дорожите мнением окружающих.
59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
63. Любите заботиться о других.
64. Щедрый.
65. Любите давать советы.
66. Производите впечатление значительности.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный, самодовольный.
71. Думаете только о себе.
72. Хитрый.
73. Нетерпимы к ошибкам других.
74. Расчетливый.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбный.
77. Озлобленный.
78. Жалобщик.
79. Ревнивый.
80. Долго помните обиды.
81. Склонный к самобичеванию.
82. Застенчивый.

83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любите подчиняться.
87. Предоставляете другим принимать решения.
88. Легко попадаете впросак.
89. Легко поддаетесь влиянию друзей.
90. Готовы довериться любому.
91. Благорасположены ко всем без разбора.
92. Всем симпатизируете.
93. Прощаете все.
94. Переполнены чрезмерным сочувствием.
95. Великодушны и терпимы к недостаткам.
96. Стремитесь помочь каждому.
97. Стремитесь к успеху.
98. Ожидаете восхищения от каждого.
99. Распоряжаетесь другими.
100. Деспотичны.
101. Относите к другим с чувством превосходства.
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злой, жестокий.
107. Часто бываете в гневе.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнуты духом противоречия.
111. Упрямый.
112. Недоверчивый, подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Услужливый.
116. Мягкотелый.
117. Почти никому не возражаете.
118. Навязчивый.
119. Любите, чтобы вас опекали.
120. Чрезмерно доверчивы.
121. Стремитесь снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашаетесь.
123. Всегда со всеми дружелюбны.
124. Всех любите.
125. Слишком снисходительны к окружающим.
126. Стараетесь утешить каждого.

127. Заботитесь о других в ущерб себе.
 128. Портите людей чрезмерной добротой.

Регистрационный лист

Фамилия _____ Имя _____
 Отчество _____
 Дата заполнения _____
 Возраст _____

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 |
| 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
| 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 |
| 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | 79 | 80 |
| 81 | 82 | 83 | 84 | 85 | 86 | 87 | 88 | 89 | 90 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 |
| 97 | 98 | 99 | 100 | 101 | 102 | 103 | 104 | 105 | 106 | 107 | 108 | 109 | 110 | 111 | 112 |
| 113 | 114 | 115 | 116 | 117 | 118 | 119 | 120 | 121 | 122 | 123 | 124 | 125 | 126 | 127 | 128 |

После заполнения регистрационного листа подсчитываются результаты по 8 вариантам межличностного взаимодействия. Для этого используется ключ, в котором выделены 8 октантов, содержащих по 16 номеров каждый. Варианты межличностного взаимодействия:

- 1) властный, лидирующий;
- 2) независимо-доминирующий;
- 3) прямолинейный, агрессивный;
- 4) недоверчивый, скептический;
- 5) покорно-застенчивый;
- 6) зависимый, послушный;
- 7) склонный к сотрудничеству, конвенциональный;
- 8) ответственно-великодушный.

Вариант «властный, лидирующий». Оценка до 8 баллов — уверенность в себе, умение быть хорошим советчиком, наставником и организатором, свойства руководителя. Оценка до 12 баллов — нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей. Оценка выше 12 баллов — директивный стиль высказываний, черты деспотизма, потребность командовать другими.

Вариант «независимо-доминирующий». Оценка в пределах 11 баллов — стиль межличностных отношений от уверенного, независимого, склонного к соперничеству, до самодовольного, с выраженным чувством собственного превосходства над окружающими. Оценка 12-16 баллов — тенденция иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, занимать обособленную позицию в группе.

Вариант «прямолинейный, агрессивный». Оценка до 10 баллов — искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели. При оценках более 10 баллов — чрезмерное упорство, недружелюбие, несдержанность и вспыльчивость.

Вариант «недоверчивый, скептический». Оценка до 8 баллов — реалистичность суждений и поступков, скептицизм и отсутствие конформизма. При оценке более 12 баллов перечисленные качества перерастают в крайне обидчивый и недоверчивый модус отношения к окружающим с выраженной склонностью к критицизму, с недовольством и подозрительностью.

Вариант «покорно-застенчивый». Оценка до 8 баллов — скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, послушно и честно выполняет свои обязанности. При оценках более 12 баллов — полная покорность, повышенное чувство вины, самоунижение.

Вариант «зависимый, послушный». При оценке 8-10 баллов — потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании. При оценке более 12 баллов — сверхконформизм, полная зависимость от мнения окружающих.

Вариант «сотрудничающий, конвенциональный». Оценка в пределах 8 баллов — склонный к сотрудничеству, кооперации; гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях; стремится быть в согласии с мнением окружающих; сознательно конформный. При оценке выше 8 баллов — дружелюбный и любезный со всеми; стремится «быть хорошим» для всех без учета ситуации.

Вариант «ответственно-великодушный». Оценка до 8 баллов — ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, бескорыстный, отзывчивый. При оценке более 8 баллов — мягкосердечность, сверхобязательность, гиперсоциальность установок, подчеркнутый альтруизм.

Ключ к методике

| 1-й октант | 2-й октант | 3-й октант | 4-й октант |
|---|---|---|---|
| 1 2 3 4 33 34 35 36 65 66 67 68 97 98 99 100 | 5 6 7 8 37 38 39 40 69 70 71 72 101 102 103 104 | 9 10 11 12 41 42 43 44 73 74 75 76 105 106 107 108 | 13 14 15 16 45 46 47 48 77 78 79 80 109 110 111 112 |
| 5-й октант | 6-й октант | 7-й октант | 8-й октант |
| 17 18 19 20 49 50 51 52 81 82 83 84 113 114 115 116 | 21 22 23 24 53 54 55 56 85 86 87 88 117 118 119 120 | 25 26 27 28 57 58 59 60 89 90 91 92 121 122 123 124 | 29 30 31 32 61 62 63 64 93 94 95 96 125 26 127 128 |

Контрольный тест

Выберите вариант правильного ответа в каждом из 10 вопросов.

1. Какой тип факторов межличностных конфликтов по В. Линкольну связан с такими формами их проявления как: стремление к превосходству; проявление агрессии; проявление эгоизма; нарушение обещаний:

- а) информационные факторы;
- б) поведенческие факторы;
- в) факторы отношений;
- г) ценностные факторы;
- д) структурные факторы?

2. Какой тип факторов межличностных конфликтов по В. Линкольну связан с такими формами их проявления как: неполные и неточные факторы; слухи, невольная дезинформация; преждевременная информация или информация, переданная с опозданием; ненадежность источников информации; посторонние факторы; неадекватные акценты:

- а) информационные факторы;
- б) поведенческие факторы;
- в) факторы отношений;
- г) ценностные факторы;
- д) структурные факторы?

3. Какой тип факторов межличностных конфликтов по В. Линкольну связан с такими формами их проявления как: дисбаланс в отношениях; несовместимость по ценностям по интересам, манерам поведения в общении; различие в образовательном уровне; классовые различия; негативный опыт отношений в прошлом; уровень доверия и авторитетности:

- а) информационные факторы;
- б) поведенческие факторы;
- в) факторы отношений;
- г) ценностные факторы;
- д) структурные факторы?

4. Какой тип факторов межличностных конфликтов по В. Линкольну связан с такими формами их проявления как: верование и поведение (предрассудки, предпочтения, приоритеты); приверженность к групповым традициям, ценностям, нормам; религиозные, культурные, политические и другие ценности; нравственные ценности (представления о доброте и зле, справедливости и несправедливости и т. п.):

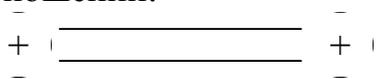
- а) информационные факторы;
- б) поведенческие факторы;
- в) факторы отношений;
- г) ценностные факторы;
- д) структурные факторы?

5. Какой тип факторов межличностных конфликтов по В. Линкольну связан с такими формами их проявления как: власть, система управления; право собственности; нормы поведения, «правила игры» и т. п.; социальная принадлежность:

- а) информационные факторы;

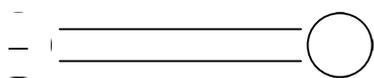
- б) поведенческие факторы;
- в) факторы отношений;
- г) ценностные факторы;
- д) структурные факторы?

6. Определите тип межличностного конфликта по модели межличностных отношений:



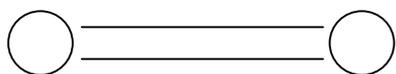
- а) взаимно-положительный;
- б) взаимно-отрицательный;
- в) односторонне положительно-отрицательный;
- г) односторонне противоречиво-положительный;
- д) взаимно-противоречивый.

7. Определите тип межличностного конфликта по модели межличностных отношений:



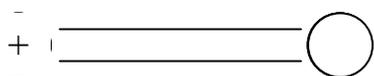
- а) взаимно-положительный;
- б) взаимно-отрицательный;
- в) односторонне положительно-отрицательный;
- г) односторонне противоречиво-положительный;
- д) взаимно-противоречивый.

8. Определите тип межличностного конфликта по модели межличностных отношений:



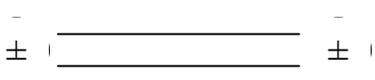
- а) взаимно-положительный;
- б) взаимно-отрицательный;
- в) односторонне положительно-отрицательный;
- г) односторонне противоречиво-положительный;
- д) взаимно-противоречивый.

9. Определите тип межличностного конфликта по модели межличностных отношений:



- а) взаимно-положительный;
- б) взаимно-отрицательный;
- в) односторонне положительно-отрицательный;
- г) односторонне противоречиво-положительный;
- д) взаимно-противоречивый.

10. Определите тип межличностного конфликта по модели межличностных отношений:



- а) взаимно-положительный;
- б) взаимно-отрицательный;
- в) односторонне положительно-отрицательный;
- г) односторонне противоречиво-положительный;
- д) взаимно-противоречивый.

Задание 11 «Конфликт между личностью и группой» (проводится методом анализа и обсуждения конфликтных ситуаций)

Цель задания. Закрепление знаний студентов по основным характеристикам групповых конфликтов, развитие у них навыков анализа конфликтов типа «личность — группа» и формирование умений по управлению ими.

Ситуация 1. В конструкторском бюро не сложились отношения начальника отдела с коллективом. Начальник отдела был назначен на должность два месяца назад. До этого он работал в другом отделе, имел хорошую репутацию как специалист. Имеет большое количество изобретений, один из научных проектов, руководителем которого он был как ведущий инженер по предыдущей должности в другом отделе, получил высшую оценку на международной выставке.

Проанализируйте, какие причины могли лечь в основу конфликта между новым начальником и коллективом?

Ситуация 2. На собрании творческого коллектива обсуждался вопрос о представлении к почетному званию «Заслуженный деятель науки» сотрудника А. Вопрос о представлении к такому званию по соответствующему Положению мог решаться либо открытым, либо тайным голосованием. После короткого обсуждения кандидатуры сотрудник Б. внес предложение: процедуру выдвижения произвести тайным голосованием. Понятно, в результате итоги голосования оказались не в пользу А. Дополнительная информация:

1. инициатором представления А, к почетному званию выступил руководитель коллектива;

2. руководителю были известны негативные высказывания в адрес А. некоторых сотрудников коллектива по поводу якобы имевших место незаслуженных продвижений по работе (А. до смены руководителя коллектива, которое произошло за два года до представления его к почетному званию, несмотря на успехи в научно-исследовательской деятельности, не находил должной оценки со стороны бывшего руководителя М. С приходом нового руководителя С. А. был назначен на вышестоящую должность);

3. численность коллектива, в котором трудился соискатель почетного звания, была небольшая (10 человек); в их числе были четверо сотрудников, имевших почетное звание, и трое претендовавших на него.

Проанализируйте данную ситуацию на предмет ее конфликтности.

Ситуация 3. Бригада слесарей-лекальщиков (шесть человек) всегда держалась очень сплоченно. Члены бригады, несмотря на существенную разницу в возрасте, часто проводили вместе и свободное время. Старшие к младшим относились покровительственно, младшие к старшим — с уважением. Когда один из чле-

нов бригады ушел на пенсию, в нее был принят молодой слесарь Акимов, года два или три назад окончивший ПТУ. Вначале к нему отнеслись настороженно. Но через месяц-два между ним и бригадой сложились вполне дружеские отношения, он был принят в коллектив, стал «своим».

Еще месяца через два положение изменилось. Акимову как молодому и не очень опытному работнику поручили изготовление крупной серии стандартных лекал. Используя традиционную технологию, он имел бы заработок на среднем для бригады уровне. Однако Акимов быстро догадался, как можно рационализировать работу. Он брал десяток заготовок и приваривал их друг к другу. Получался пакет. Затем он вырезал нужную форму сразу же на всем пакете, шлифовал торцы, разъединял пакет и обрабатывал поверхность каждого лекала. Вскоре Акимов перекрыл нормы выработки в три-пять раз, заработок его стал быстро расти и в полтора раза превысил заработок бригадира. На Акимова в бригаде начали коситься и замечать в его поведении множество изъянов: то отлучился неизвестно куда, то навязался с непрошеным советом, то, наоборот, молчал, когда все старались подать полезные советы товарищу. Наконец, наступил полный разрыв отношений. Акимов попросил начальника цеха перевести его в другую бригаду. Но оказалось, что и другие бригады слесарей не хотят его принимать к себе. Через месяц Акимов уволился с завода.

Проанализируйте данную ситуацию на предмет конфликтности.

Ситуация 4. Группа переводов отдела научно-технической информации опытно-конструкторского бюро состояла из пяти женщин и начальника группы Миронова. Он старался не вмешиваться во взаимоотношения переводчиц, которые обычно самостоятельно распределяли работу между собой. Оснований для беспокойства не было: группа не только справлялась с работой, но и значительно перевыполняла норму выработки.

Отношения в группе были хорошие. Переводчицы — молодые женщины примерно одного возраста — помогали друг другу. Никаких трений, а тем более конфликтов, между ними не возникало. В конце каждой недели происходило традиционное совещание группы, на котором Миронов обычно отмечал хорошую работу всех переводчиц и сообщал о предстоящих переводах. Сами переводчицы предлагали для перевода дополнительный материал, интересный с их точки зрения.

В группе объектом всеобщей опеки была Зеброва, не имевшая достаточного опыта и квалификации. Эта опека ее немного раздражала, но она с благодарностью принимала помощь. Однажды на традиционном совещании Зеброва предложила для перевода большую серию статей, содержащих материал по устройству, разработка которого в данный момент в конструкторском бюро явно зашла в тупик. Миронов, убедившись в ценности материала, велел Зебровой отложить в сторону остальные переводы и немедленно приняться за эту серию. Зеброва взялась за работу всерьез, не жалея ни времени, ни сил, трудилась в субботу, воскресенье и вечерами. Первые же переводы помогли конструкторам существенно продвинуться в разработке устройства. Деятельность Зебровой

была замечена руководством конструкторского бюро. Миронов на совещаниях несколько раз отмечал полезную инициативу Зебровой, указывая на высокое качество ее переводов. Объем работы, выполненный Зебровой, оказался значительно больше, чем у любой другой переводчицы.

По прошествии примерно двух месяцев обстановка в группе резко изменилась. Миронов, заходя в комнату переводчиц, часто видел, что Зеброва сидит с заплаканными глазами, а в комнате — тягостная тишина. Иногда его приход обрывал громкие споры. По всему стало видно, что переводчицы изменили свое отношение к Зебровой. Сначала они молча не одобряли ее рвение. Затем начали в ее присутствии обмениваться колкими замечаниями по поводу ее внешности. Потом открыто стали обвинять Зеброву в желании выделиться из коллектива, сделать карьеру. Обстановка все ухудшалась. Общий объем переводов в группе явно уменьшился. Если раньше кое-кто из переводчиц засиживался вечерами, то теперь все, кроме Зебровой, находились на работе строго положенное время и переводов домой не брали. Иссякла и инициатива на традиционных еженедельных совещаниях — все сидели молча и ждали указаний Миронова. Тот пытался было устыдить переводчиц, показать, что они несправедливо относятся к Зебровой, выразить неудовольствие понизившейся выработкой, но натолкнулся на глухое неодобрительное молчание.

Отношения в группе стали улучшаться, когда, договорившись с руководством группы технической информации, Миронов пересадил Зеброву в другую комнату. Теперь переводчицы стали довольно часто встречаться и во вне-рабочее время. Однако объем переводов продолжал снижаться и затем стабилизировался, хотя и на неплохом, но несравненно более низком уровне, чем раньше. Это было замечено начальником отдела. Миронов на совещании группы поднимал вопрос о понизившейся выработке и ставил в пример Зеброву. Переводчицы апеллировали к существующим нормам перевода. Действительно, норма неукоснительно выполнялась всеми. Тогда Миронов добился введения премиальной системы, поставив премию в зависимость от перевыполнения нормы перевода и его качества. Оклады были изменены таким образом, что переменная часть заработной платы могла составить до 30 % ежемесячного заработка. Результат оказался неожиданным — все четыре переводчицы положили на стол Миронова заявления об увольнении. Уговоры не помогли: через две недели в группе переводов осталась одна Зеброва.

Проанализируйте мотивы и причины возникновения конфликта.

Литература, рекомендуемая для выполнения практических заданий и упражнений

1. Бородкин Ф. М., Коряк Н. М. Внимание, конфликт! — Новосибирск: Наука, 1989.
2. Козырев Г. И. Введение в конфликтологию. — М.: Владос, 1999.
3. Ладанов И. Д. Психология управления рыночными структурами: Преобразующее лидерство. — М.: Перспектива, 1997.

4. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. — СПб.: Знание, 1999.
5. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. – СПб., 2001.

Темы рефератов

Реферат по "Основам педагогического мастерства" предполагает краткое комментированное изложение определенной темы на основе соответствующего круга литературных источников и реферативное изложение какой-либо книги по выбранной проблеме.

Назначение реферата состоит в формировании способности к самостоятельному изучению научной и критической литературы; навыков связного логического изложения темы.

Реферат должен включать введение, основную часть, заключение, список использованной литературы.

Ориентировочный объем реферата 20-25 страниц. Темы рефератов могут быть определены индивидуально при условии предварительного согласования студента с преподавателем.

1 Педагогическое мастерство и его значение

1. Профессиональное знание.
2. Мастерство учителя.
3. Способность педагога.

2 Содержание педагогического мастерства и пути его формирования

1. Формирование мастерства.
2. Мастерство к пути его формирования.
3. Основные дисциплины педагогического мастерства.

3 Мастерство педагогического управления

1. Управление.
2. Педагогическое управление.
3. Принципы и методы управления.

4 Мастерство педагога в управлении образовательным процессом

1. Организация внутришкольного контроля.
2. Общие основы управления народным образованием.
3. Сущность управления.
4. Моделирование структур управления.
5. Внутриучилищный контроль за образовательным процессом.

5 Педагогическая техника как элемент педагогического мастерства

1. Педагогическая техника.
2. Техника речи.
3. Педагогический элемент мастерства.

4. Пантомимика. Мимика.

6 Мастерство педагогического общения

1. Общение.
2. Мастерство педагогического общения.
3. Функции общения.
4. Культура общения педагога и учащихся.
5. Специфика педагогического такта.
6. Нравственно-этическая профессиональная установка педагога.
7. Бестактность, меры ее исправления.
8. Тактичность стала чертой характера педагога.
9. Отличие «такта» от «педагогического такта».
10. Средство влияния на студента педагогическим тактом.

7 Культура речи педагога

1. Культура речи педагога.
2. Речь и поведение учителя.
3. Формы и качества педагогической речи.
4. Функции речи.
5. Основные техники речи.

8 Искусство устного и публичного выступления

1. Искусство ораторства.
2. Искусство красноречия.
3. Умение держаться перед аудиторией.
4. Речь учителя.
5. Основы ораторства.

9 Организация педагогического взаимодействия

1. Культура педагога.
2. Убеждение и внушение.
3. Организация взаимодействия.
4. Техника убеждения и внушения.

10 Педагогическое разрешение конфликтов

1. Международный конфликт.
2. Метод разрешения конфликтов.
3. Коллективный трудовой договор.
4. Педагогическое разрешение конфликтов.

Контрольные вопросы

1 Педагогическое мастерство и его значение

- 1 В чем проявляется педагогическое мастерство.
- 2 Педагогическая деятельность включает в себя компоненты. Какие?
- 3 «Объект» педагогического труда.
- 4 Главные средства воспитания.
- 5 В чем проявляется гуманистическая направленность педагога.
- 6 Мастерство педагога.
- 7 Что значит «быть мастером».
- 8 Способность к убеждению и внушению.
- 9 Критериями мастерства педагога является.
- 10 Решение педагогической задачи начинается с анализа...

2 Содержание педагогического мастерства и пути его формирования

1. Вуз должен нацелить студента на...
2. На I курсе особенное внимание уделяется...
3. На II курсе особенное внимание уделяется...
4. На III курсе особенное внимание уделяется...
5. Принцип активной коммуникации.
6. Чувство можно разделить...
7. Нужно знать учителю любого предмета.
8. Чувства делятся на...
9. Процесс социализации ребенка начинается...
10. Пути формирования педагогического мастерства.

3 Мастерство педагогического управления

1. Внутриколледжное (внутриучилищное) управление представляет собой...
2. Управление.
3. Признаки управления.
4. Идея государственно-общественного управления, состоит...
5. Общие принципы управления.
6. Органы управления образованием.
7. Виды управлений.
8. Мастерство педагога.
9. Основы управления.
10. Общественное управление.
11. Государственное управление.
12. Система и целостность в управлении.
13. Объективность и полнота информации в управлении педагогическими системами.
14. Педагогическая система.

4 Мастерство педагога в управлении образовательным процессом

1. Функции управления.
2. Функция, с которой начинается управленческий процесс.
3. Второй функцией управления...
4. Третьей функцией управления...
5. Психолого-педагогические методы.
6. Способы материального стимулирования результатов деятельности инженерно-педагогических кадров и учащихся.
7. Что тесно связано с понятием методов управления.
8. Педагогическая направленность управленческой деятельности учебного заведения предусматривает...
9. Критерии рациональной структуры управления.
10. Управление.
11. Процесс.

5 Педагогическая техника как элемент педагогического мастерства

- 1 Жест педагога.
- 2 Что необходимо выработать педагогу.
- 3 Какие различают тесты.
- 4 Искусство выражать свои мысли, чувства.
- 5 Выразительность на лице человека.
- 6 Взгляд учителя должен быть обращен к детям, создавая...
- 7 Движение тела, рук, ног.
- 8 С чем связан процесс восприятия и понимания речи педагога.
- 9 Дыхание выполняет ... функцию.
- 10 Педагогическая техника.
- 11 Гигиена голоса педагога.
- 12 Управление эмоциональным занятием.

6 Мастерство педагогического общения

1. Анализ общения направляется на соотношении цели, средств и...
2. Общение.
3. Функции педагогического общения.
4. Перечислить стили общения.
5. Сущность педагогического общения.
6. Три основных стили отношения учителя к классному коллективу.
7. Лучший стиль руководства.
8. Система педагогического общения.
9. Стил, который создает на уроке атмосферу нервозности, эмоционального неблагополучия.
10. Культура общения.
11. Общительность как профессионально-личностное качество педагога и пути ее самовоспитания.
12. Педагогический такт.

13. Такт и тактика, связь между ними.
14. Способ воздействовать на студента.
15. Нетактические действия педагога.
16. Соотношение понятий «такт» и «педагогический такт».
17. Функции педагогического такта.
18. Принципы педагогического такта.
19. Нравственно-психологические качества личности педагога как предпосылки педагогического такта.
20. Особенности проявления такта педагога на паре и во внеучебном общении.
21. Стил педагогического такта.
22. Задача педагогического такта.
23. Специфика педагогического такта.
24. Поведение педагога при педагогическом такте проявляется, в чем.

7 Культура речи педагога

1. Культура речи как наука.
2. Что обеспечивается педагогическая речь.
3. Устная речь.
4. Разновидности устной речи.
5. Формы речи.
6. Функции речи учителя.
7. Требования к качеству речи педагога.
8. Педагогическая задача речи педагога.
9. Темп педагогической речи педагога.
10. Стил педагогической речи педагога.

8 Искусство устного и публичного выступления

1. Одно из слагаемых ораторского мастерства.
2. Действие оратора выражается...
3. Особый объект труда оратора это...
4. Выразительность языка.
5. Слушатели.
6. К совокупности выразительности средств относится...
7. Код жестов.
8. Искусство красноречия.
9. Риторический вопрос и риторическое обращение.
10. Спонтанный вопрос – это...

9 Организация педагогического взаимодействия

1. Одно из средств взаимодействия людей в процессе их общения и деятельности это...
2. Виды внушения.
3. Роль внушения в педагогическом процессе.

4. Общими условиями эффективности педагогического внушения являются...
5. Формы педагогического внушения.
6. В случае чего применяются внушающие наставления.
7. Организация педагогического взаимодействия – это...
8. Мастерство.
9. Воспитание.
10. Внушаемость и ее причины.
11. Взаимосвязь убеждения и внушения.

10 Педагогическое разрешение конфликтов

- 1 Развитие теории конфликтологии.
- 2 Традиционная связь с разрешением противоречия.
- 3 Методы мирозидания.
- 4 Коллективный трудовой договор.
- 5 Формы трудового конфликта.
- 6 Причины конфликта.
- 7 Метод разрешения конфликтов.
- 8 Ситуация переговоров.
- 9 Главные задачи переговоров.
- 10 Технология достижения консенсуса (согласие).
- 11 Апробированные правила поведения в конфликтных ситуациях педагога
- 12 Какими качествами должен обладать педагог, чтобы продуктивно решить конфликтную ситуацию.
- 13 Анализ конфликтов студентов.

Рекомендуемая литература

1. Амонашвили Ш.А.: Как живете, дети? – М., 1986.
2. Ананьев Б.Г. Психология педагогической оценки // Избр. психол. труды: В 2т. – М., 1980.
3. Бакирова Г.Х. Управление человеческими ресурсами. – СПб., 2003.
4. Басова Н.В. Педагогика и практическая психология. – Ростов-на-Дону, 1999.
5. Батурина Г.И., Кузина Т.Ф. Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. – М., 1998.
6. Березняк Е.С. Взаимоотношения учителя и учащихся в учебном процессе // Психологическая наука, учитель, ученик / Под ред. В.И. Войтко. – Киев, 1979.
7. Булатова О.С. педагогический артистизм: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М., 2001.
6. Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / А.С. Роботова, Т.В. Леонтьева. – М., 2002.
7. Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2002.
8. Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. – М., 1998.
9. Введение в специальность: Учеб. пособие для студ. пед. институтов / Л.И. Рувинский, В.А. Как-Калик, Д.М. Гришин и др. – М., 1988.
10. Дмитриев А.В. Конфликтология: Учеб. пособие. – М., 2002.
11. Засовина Г.А., Кобыльницкая С.Л., Савин Н.В. Практикум по педагогике. – М., 1986.
12. Канаржевский Ю.А. Внутришкольный менеджмент. – Псков, 1993.
13. Крысько В.Г. Педагогика в схемах и таблицах. – Минск, 1999.
14. Кукушин В.С. Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2002.
15. Куриленко Т.М. Задачи и упражнения по педагогике. – Минск, 1978.
16. Лихачев Б.Т. Педагогика. Курс лекций: Учеб. пособие для студентов пед. учебн. заведений и слушателей ИПК и ФПК – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 1999.
17. Организация воспитательной работы в классе. – М., 2000.
18. Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
19. Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.
20. Педагогика: Учебник / Л.П. Крившенко, М.Е. Вайндорф-Сысоаева и др.; Под. ред. Л.П. Крившенко. – М., 2004.

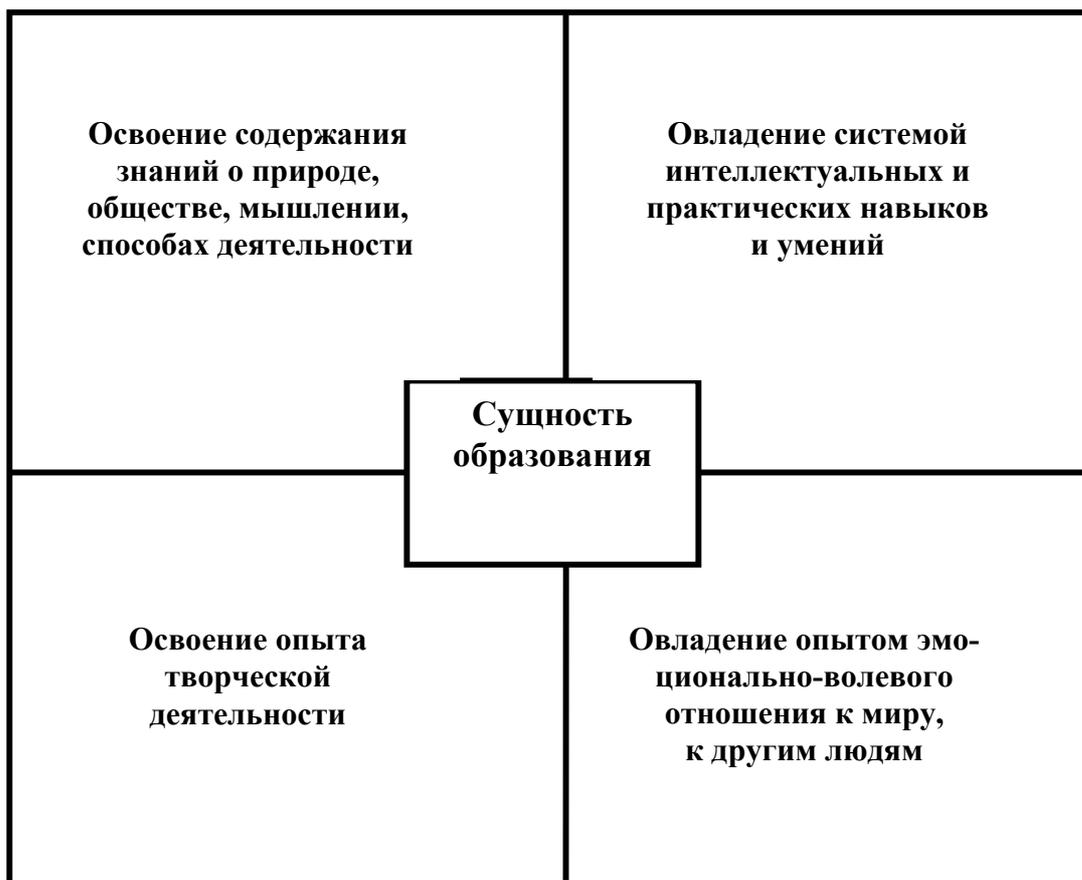
21. Поташник М.М., Вульфов Б.З. Педагогические ситуации. – М., 1983.
22. Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям. – М., 1997.
23. Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
24. Синица И.Е. О такте и мастерстве. – Киев, 1976.
25. Слостенин В.А. О подготовке студентов к творческому решению воспитательных задач // Совершенствование подготовки студентов педвузов к воспитательной работе / Под ред. В.А. Слостенина. – М., 1985.
26. Третьяков П.И., Мартынов Е.Г. Профессиональное образовательное учреждение: управление образованием по результатам // Практика педагогического менеджмента / Под ред. П.И. Третьякова. – М., 2001.
27. Управление воспитательной системой школы: проблемы и решения / Под ред. В.А. Караковского. – М., 1999.
28. Чернокозова В.Н., Чернокозов И.И. Этика учителя. – Киев, 1973.
29. Чернявская А.П. Педагогическая техника в работе учителя. – М., 2001.
30. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебник для нач. проф. образования. – М., 2002.

Схемы и таблицы

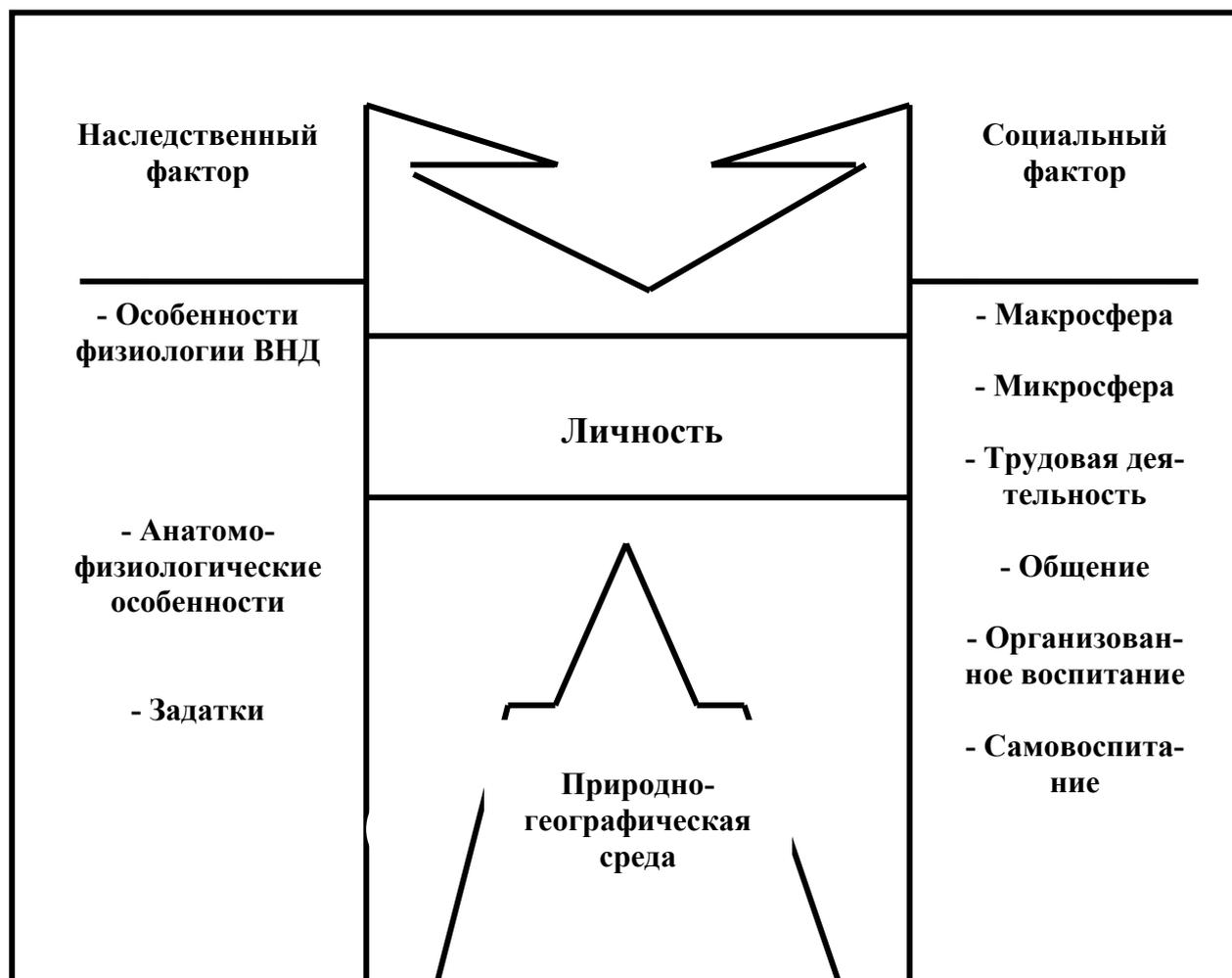
Для изучения дисциплины «Основы педагогического мастерства» даны схемы и таблицы, которые классифицируют, обобщают и представляют усваиваемый материал, наглядное изображение которого дает возможность точному и быстрому запоминанию информации.

Схемы к теме 1 «Педагогическое мастерство и его значение»

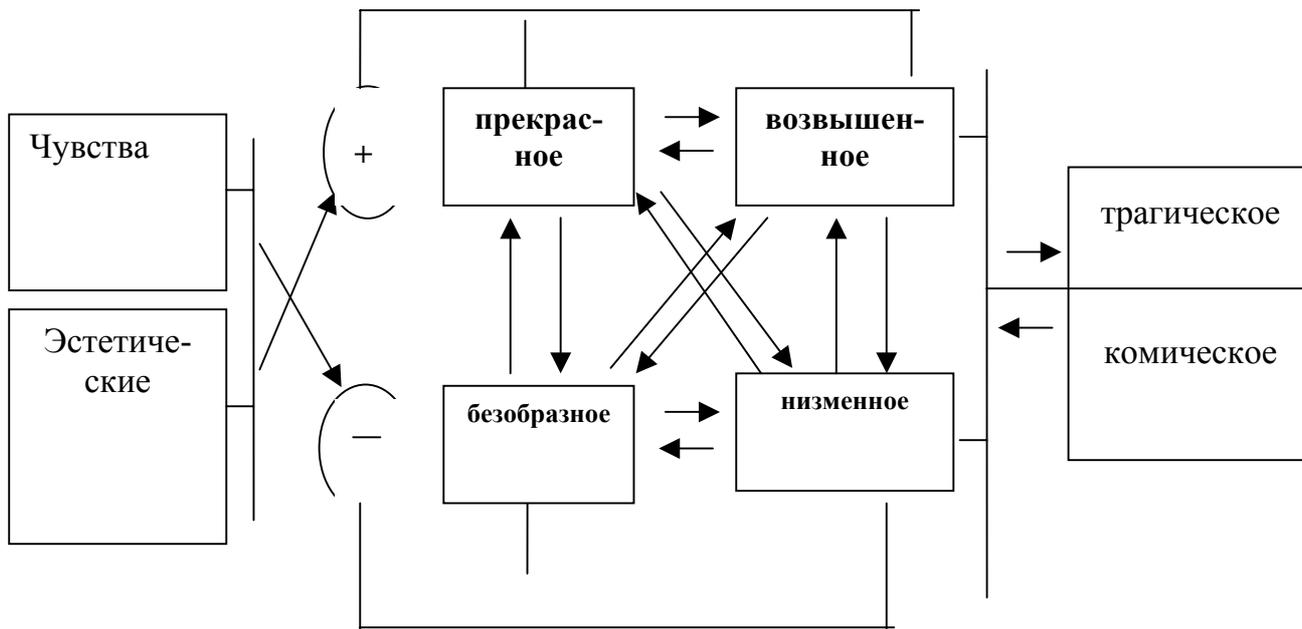
Сущность образования



Факторы формирования личности человека



СХЕМЫ К ТЕМЕ 2 «СОДЕРЖАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА И ПУТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ»



Стрессовые состояния на фоне положительных чувств

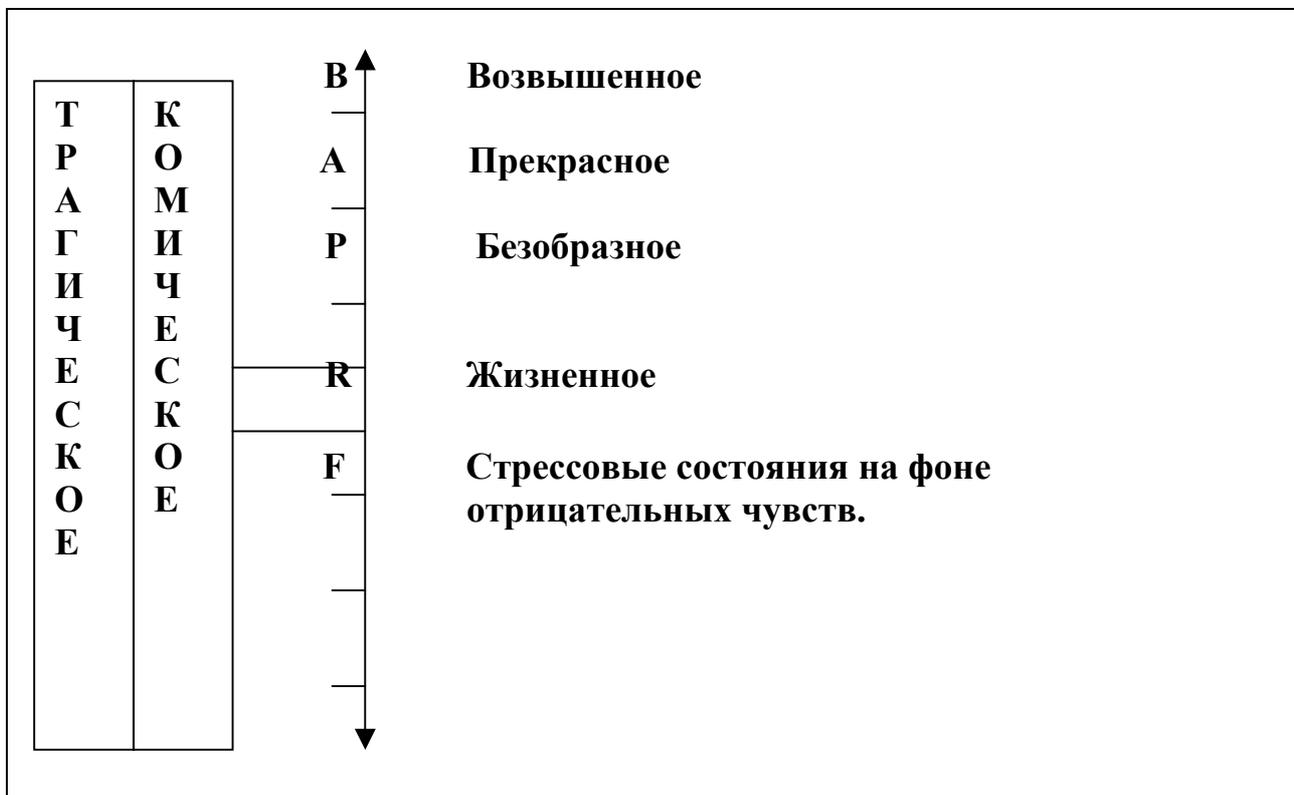


СХЕМА К ТЕМЕ 3 «МАСТЕРСТВО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Функции внутришкольного управления

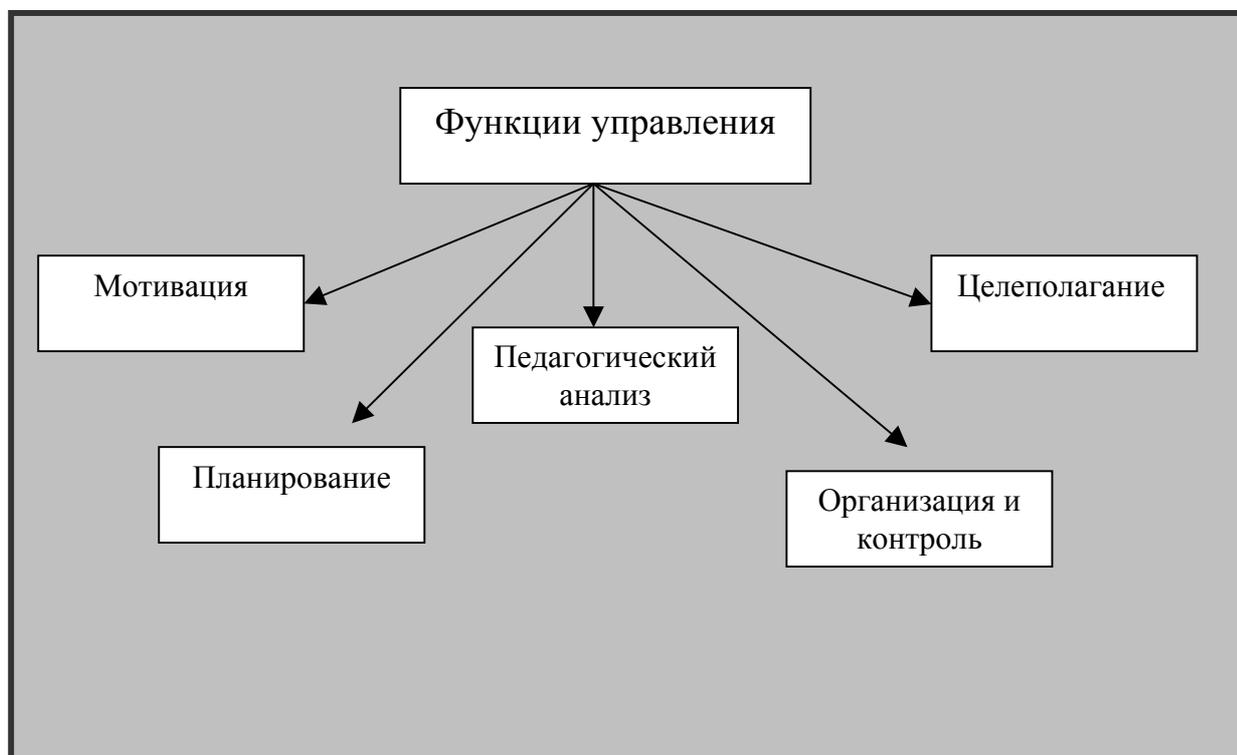


ТАБЛИЦА К ТЕМЕ 4 «МАСТЕРСТВО ПЕДАГОГА В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ»

Эвристическая деятельность как элемент творческого мышления

предполагает:

- чувствительность к проблемам;
- склонность к задачам дивергентного типа, поиск разных подходов к решению задач;
- гибкость мышления;
- генерирование идей;
- легкость ассоциирования;
- способность к прогнозированию;
- логическую память
- концентрацию внимания;
- способность к оценке, самокритичность;
- стремление к самосовершенствованию.

ТАБЛИЦА К ТЕМЕ 5 «ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА»

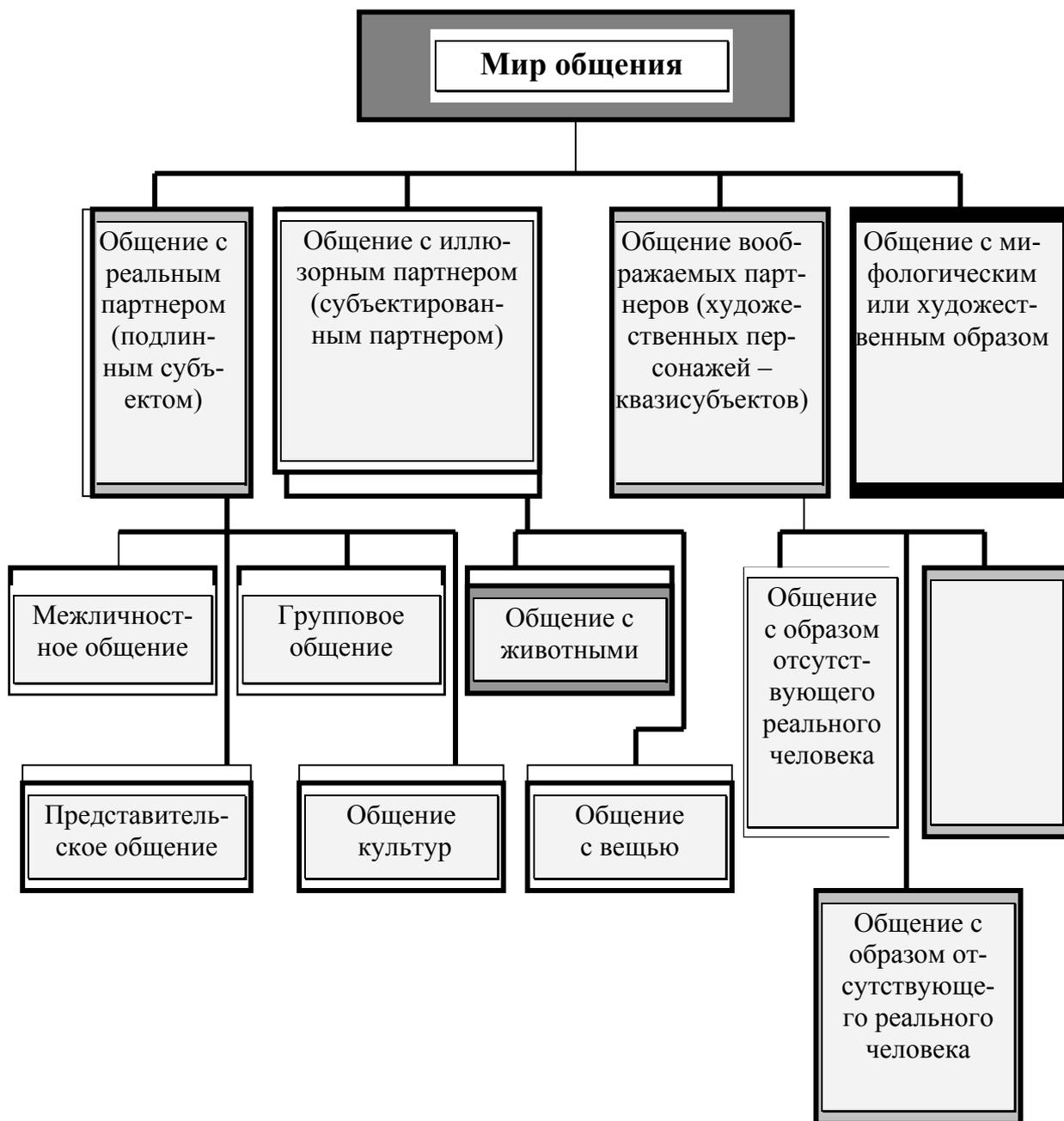
Рабочая карта для определения самооценки педагога

Уважаемые коллеги! Постарайтесь посмотреть на себя со стороны и максимально точно оценить себя, ответив на следующие вопросы (поставьте «+» в нужной графе).

| Самооценка педагога | Да | Нет | Не всегда |
|--|----|-----|--------------|
| 1. Мне легко удастся внушить симпатию окружающим | | | |
| 2. Я способен сделать образным предлагаемый материал | | | |
| 3. Когда я читаю книгу или смотрю фильм, могу прослезиться | | | |
| 4. Я не скован в движениях, чувствую телесную свободу | | | |
| 5. «Читать» по лицам других — легко для меня | | | |
| 6. Я могу сделать любой объект увлекательным для себя | | | |
| 7. В неожиданных обстоятельствах я ориентируюсь очень быстро | | | |
| 8. Я без труда нахожу контакт с людьми | | | |
| 9. У меня хорошая дикция, речь живая и разнообразная | | | |
| 10. Я без труда завладеваю вниманием аудитории | | | |
| 11. Я умею удерживать в поле зрения всю аудиторию | | | |

ТАБЛИЦА К ТЕМЕ 6
«МАСТЕРСТВО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ»

Педагогическое общение



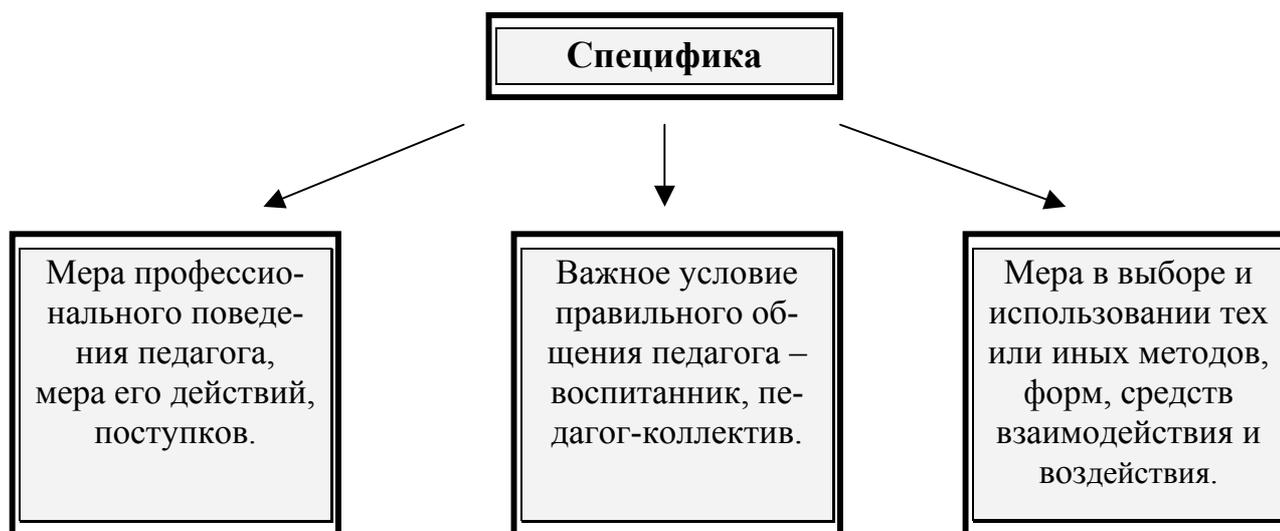
Общение как взаимопонимание: перцептивная сторона общения



Эффективное и неэффективное поощрение (по П. Массену, Дж. Конджеру и др.)

| Эффективное поощрение | Неэффективное поощрение |
|---|---|
| 1. Осуществляется постоянно | 1. Осуществляется от случая к случаю |
| 2. Сопровождается объяснением, что именно достойно поощрения | 2. Делается в общих чертах |
| 3. Учитель проявляет заинтересованность в успехах учащегося | 3. Учитель проявляет минимальное формальное внимание к успехам учащегося |
| 4. Учитель поощряет достижение определенных результатов | 4. Учитель отмечает участие в работе вообще |
| 5. Сообщает учащемуся о значимости достигнутых результатов | 5. Дает учащемуся сведения о его достижениях, не подчеркивая их значимость |
| 6. Ориентирует учащегося на умение организовать работу с целью достижения хороших результатов | 6. Ориентирует учащегося на сравнение своих результатов с результатами других, на соревнование |
| 7. Учитель дает сравнение прошлых и настоящих достижений учащегося | 7. Достижения учащегося оцениваются в сравнении с успехами других |
| 8. Поощрение для данного учащегося соразмерно затраченным этим учащимся усилиям | 8. Поощрение независимо от усилий, затраченных учащимся |
| 9. Связывает достигнутое с затраченными усилиями, полагая, что такой успех может быть достигнут и впредь | 9. Связывает достигнутый результат только с наличием способностей или благоприятных обстоятельств |
| 10. Учитель воздействует на мотивационную сферу личности учащегося, опираясь на внутренние стимулы: учащийся с удовольствием выполняет задание, потому что оно интересное или хочет развить соответствующее умение, т. е. получает удовлетворение от самого процесса учения | 10. Учитель опирается на внешние стимулы: учащийся старается лучше выполнить задание, чтобы заслужить похвалу учителя или победить в соревновании, получить награду и т. д. |
| 11. Обращает внимание учащегося на то, что повышение успеваемости зависит от реализации потенциальных возможностей учащегося | 11. Обращает внимание учащегося на то, что его прогресс в учебе зависит от усилий учителя |
| 12. Способствует проявлению заинтересованности в новой работе, когда прежнее задание выполнено | 12. Вторгается в процесс работы, отвлекает от необходимости постоянной работы |

Специфика педагогического такта



Смена установок в ситуации, когда ученик мешает вести урок

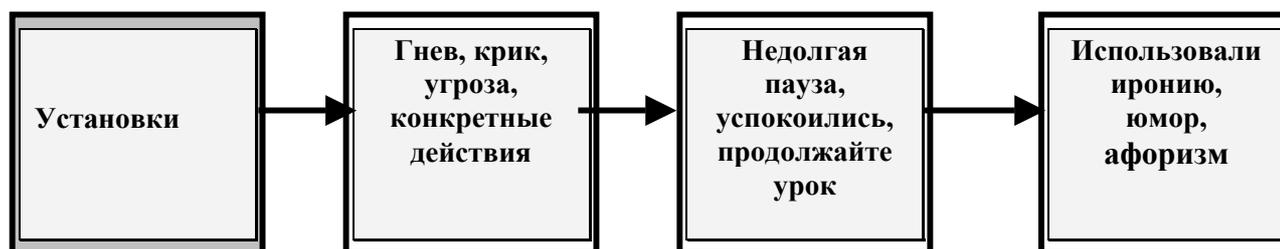
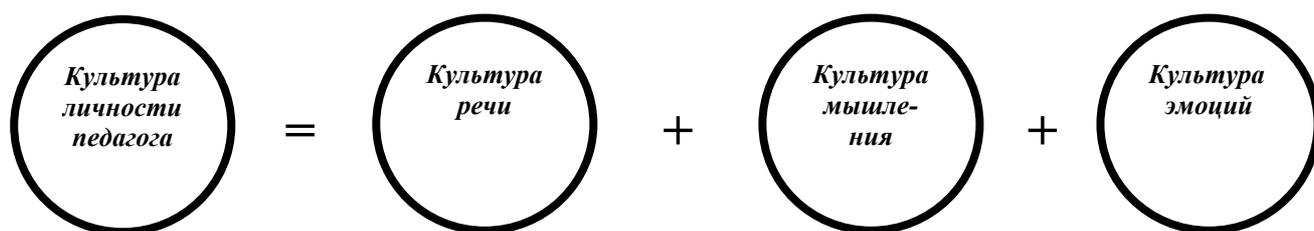


СХЕМА К ТЕМЕ 7 «КУЛЬТУРА РЕЧИ ПЕДАГОГА»



Список использованных источников

- 1 Басова Н.В. Педагогика и практическая психология. – Ростов-на-Дону, 1999.
- 2 Бездухов В.П., Мишина С.Е., Правдина О.В. Теоретические проблемы становления педагогической компетентности учителя. – Самара, 2001.
- 3 **Бодалев А.А. Личность и общение. - М., 1995.**
- 4 **Булатова О.С. педагогический артистизм: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М., 2001.**
- 5 Введение в педагогическую профессию: Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. Батурина Г.И., Кузина Т.Ф. – М., 1998.
- 6 Введение в специальность: Учеб. пособие для студ. пед. институтов / Л.И. Рувинский, В.А. Кан-Калик, Д.М. Гришин и др. – М., 1988.
- 7 Грехнев В.С. Культура педагогического общения. – М., 1990.
- 8 Дмитриев А.В. Конфликтология: Учеб. пособие. – М., 2002.
- 9 **Елканов С.Б. Основы профессионального самовоспитания будущего учителя. - М., 1989.**
- 10 Занина Л.В., Меньшикова Н.П. Основы педагогического мастерства. – Ростов-на-Дону, 2003.
- 11 **Зеер Э.Ф. Личностно ориентированное профессиональное образование. – Екатеринбург, 1998.**
- 12 **Зимняя И.А. Педагогическая психология. – Ростов-на-Дону, 1997.**
- 13 Крысько В.Г. Психология и педагогика в схемах и таблицах. – Минск, 1999.
- 14 **Кузнецов В.В Развитие педагогической культуры мастеров производственного обучения. Монография. - Екатеринбург, 1999.**
- 15 Кульневич С.В. Педагогика личности от концепций до технологий: Учеб.-практич. пособие для учителей и клас. руководителей, студ., магистратов и аспирантов пед. учеб. заведений, слушателей ИПК. – Ростов-на-Дону, 2001.
- 16 Кукушин В.С. Введение в педагогическую деятельность: Учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2002.
- 17 Левина М.М. Технологии профессионального образования: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М., 2001.
- 18 Основы педагогического мастерства: Учеб. пособие для пед. спец. высш. учеб. заведений / И.А. Зязюн, И.Ф. Кривонос, Н.Н. Тарасевич и др.; под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
- 19 **Педагогика: Учеб. пособие для студ. пед. учеб. заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М., 1998.**
- 20 Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям. – М., 1997.
- 21 Радугин А.А. Педагогика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2002.
- 22 **Смирнов В.И. Общая педагогика в тезисах, дефинициях, иллюстрациях. – М., 2000.**
- 23 **Соколов В.Н. Педагогическая эвристика. – М., 1995.**

- 24 Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. – М., 1999.
- 25 Шиянов Е.Н. Гуманизация профессионального становления педагога // Сов. педагогика.-1991.-№9.-С.80.
- 26 Якиманская И.С. Лично-ориентированное обучение в современной школе. – М., 1996.
- 27 Ярошенко Н.Г., Семушина Л.Г. Содержание и технологии обучения в средних специальных учебных заведениях: Учеб. пособие для преп. учреждений сред. проф. образования. – М., 2001.

Словарь педагогических терминов и понятий

- ✓ **Абстрагирование** — процесс мышления, в результате которого человек, отвлекаясь от несущественного, образует понятия, восходя от конкретного к абстрактному, наполняя абстрактное конкретным содержанием.
- ✓ **Авторитарный** — основанный на слепом подчинении власти, стремящийся утвердить свой авторитет; властный.
- ✓ **Адаптация (социальная)** — процесс, обеспечивающий безболезненное вхождение личности в социум, приспособление к нему на основе добровольного принятия общественных норм и требований, овладения практико-ориентированными знаниями и коммуникативными умениями, необходимыми для гармонизации межличностных отношений в социокультурной среде.
- ✓ **Активность личности** (от лат. *activus* — деятельный) — деятельное отношение личности к миру, способность производить общественно значимые преобразования материальной и духовной среды на основе освоения исторического опыта человечества; проявляется в творческой деятельности, волевых актах, общении. Формируется под воздействием среды и воспитания.
- ✓ **Аксиологический (ценностный) подход** в культуре рассматривает культуру как совокупность всех богатств и ценностей общества, накопленных в процессе его развития. Эти ценности существуют в материальной и духовной формах.
- ✓ **Альтруизм** — бескорыстная забота о благе других и готовность жертвовать для других своими личными интересами.
- ✓ **Амбивалентность** — двойственность переживания, когда один и тот же человек одновременно вызывает противоположные чувства.
- ✓ **Андрогогика** — раздел дидактики, раскрывающий и развивающий принципы обучения взрослых.
- ✓ **Анкета** — опросный лист для получения ответов на заранее составленную систему вопросов. Используется для получения каких-либо сведений о том, кто ее заполняет, а также при изучении мнений больших социальных групп. Анкеты бывают открытые (свободные ответы отвечающего), закрытые (выбор ответа из предлагаемых) и смешанные. Широко используется в педагогических исследованиях.
- ✓ **Антропология педагогическая** — философская база воспитания, которая позволяет понять структуру воспитания, лишь соотнеся ее со структурой целостной природы человека; «изучение человека во всех проявлениях его природы со специальным приложением к искусству воспитания» (К.Д.Ушинский); воспитание в Антропологии понимается как атрибут человеческого бытия.
- ✓ **Апробация** (лат. *approbatio* — проверка) — одобрение, утверждение на базе исследования, опытной проверки.
- ✓ **Аффективный** — эмоционально окрашенный.
- ✓ **Барьер психологический** - мотив, препятствующий выполнению определенной деятельности или действий, в частности общению с отдельным человеком или группой людей.

✓ **Беседа** — 1) вопросно-ответный метод привлечения учащихся к обсуждению, анализу поступков и выработке нравственных оценок; 2) метод получения информации на основе вербальной (словесной) коммуникации; 3) метод обучения. Виды: катехизическая, или репродуктивная, — направлена на закрепление, проверку изученного материала путем его повторения; эвристическая, поисковая, — опираясь на имеющиеся знания учащихся, учитель подводит их к усвоению новых понятий; сократическая — поиск истины через сомнение, которому подвергается каждый получаемый вывод.

✓ **Валидность** — степень соответствия измеренного показателя тому, что подлежало измерению в социологических или психолого-педагогических исследованиях.

✓ **Вербальный** — устный, словесный.

✓ **Внеклассная воспитательная работа** — организация педагогом разных видов деятельности воспитанников во внеурочное время, обеспечивающих необходимые условия для социализации личности ребенка.

✓ **Внушение** — форма психологического воздействия, связанная с ослаблением осознанного контроля в отношении воспринимаемой информации.

✓ **Внушаемость** — предрасположенность к внушению.

✓ **Воздействие педагогическое** — влияние педагога на сознание, волю, эмоции воспитуемых, на организацию их жизни и деятельности в интересах формирования у них требуемых качеств и обеспечения успешного достижения заданных целей.

✓ **Возрастной подход в воспитании** — учет и использование закономерностей развития личности (физических, психических, социальных), а также социально-психологических особенностей групп воспитуемых, обусловленных их возрастным составом.

✓ **Воля** — сознательная саморегуляция человеком своей деятельности, поведения, обеспечивающая преодоление трудностей при достижении цели.

✓ **Воспитание** — социально, педагогически и личностно обусловленный процесс овладения личностью жизненным опытом, ценностями, смыслами и нравственными способами поведения, осуществляемый на основе сотрудничества со взрослыми и сверстниками и самоопределения в культуре и социуме.

✓ **Воспитание** (как общественное явление) — сложный и противоречивый социально-исторический процесс передачи новым поколениям общественно-исторического опыта, осуществляемый всеми социальными институтами: общественными организациями, средствами массовой информации и культуры, церковью, семьей, образовательными учреждениями разного уровня и направленности. Воспитание обеспечивает общественный прогресс и преемственность поколений.

✓ **Воспитание** (как педагогическое явление) — 1) целенаправленная профессиональная деятельность педагога, содействующая максимальному развитию личности ребенка, вхождению его в контекст современной культуры, становлению как субъекта собственной жизни, формированию его мотивов и ценностей; 2) целостный, сознательно организованный педагогический, процесс

формирования и образования личности в учебно-воспитательных учреждениях специально подготовленными специалистами; 3) целенаправленная, управляемая и открытая система воспитательного взаимодействия детей и взрослых, в которой воспитанник является паритетным участником и есть возможность вносить в нее (систему) изменения, способствующие оптимальному развитию детей (в этом определении ребенок является и объектом, и субъектом); 4) предоставление воспитаннику альтернативных способов поведения в различных ситуациях, оставляя за ним право выбора и поиска своего пути; 5) процесс и результат целенаправленного влияния на развитие личности, ее отношений, черт, качеств, взглядов, убеждений, способов поведения в обществе (в этой позиции ребенок — объект педагогического воздействия); 6) целенаправленное создание условий для освоения человеком культуры, перевода ее в личный опыт через организованное длительное воздействие на развитие индивида со стороны окружающих воспитательных институтов, социальной и природной среды, с учетом его потенциальных возможностей с целью стимулирования его саморазвития и самостоятельности; 7) (в самом узком, конкретном значении) составные части целостного воспитательного процесса: умственное, направленное и т.д. воспитание.

✓ **Воспитание духовное** — формирование ценностного отношения к жизни, обеспечивающего устойчивое и гармоническое развитие человека. Это воспитание чувства долга, справедливости, искренности, ответственности и др. качеств, способных придать высший смысл делам и мыслям человека.

✓ **Воспитание нравственное** — формирование нравственных отношений, способности к их совершенствованию и умений поступать с учетом общественных требований и норм, прочной системы привычного, повседневного морального поведения.

✓ **Воспитание политическое** — формирование у учащихся политического сознания, отражающего отношения между государствами, нациями, партиями, и умений разбираться в них с духовно-нравственных и этических позиций. Осуществляется на принципах объективности, вариативности, свободы выбора позиции и оценок в границах общечеловеческих ценностей.

✓ **Воспитание половое** — систематическое, сознательно планируемое и осуществляемое воздействие на формирование полового сознания и поведения детей, подготовка их к семейной жизни.

✓ **Воспитание правовое** — процесс формирования правовой культуры и правового поведения, заключающийся в осуществлении правового всеобуча, преодолении правового нигилизма, формировании законопослушного поведения.

✓ **Воспитание свободное** — не стесняемое никакими ограничениями развитие сил и способностей каждого ребенка, полное раскрытие его индивидуальности. Для него характерны категорическое отрицание системы воспитания и обучения, основанной на подавлении личности ребенка, регламентации всех сторон его жизни и поведения. Сторонники этой модели придавали и придают исключительное значение созданию условий для самовыражения и свободного

развития детской индивидуальности, сводя к возможному минимуму пед. вмешательство и тем более исключая какое-либо насилие и принуждение. Они считают, что ребенок может себе представить только то, что пережил внутренне, поэтому ведущую роль в его воспитании и обучении должны играть детские переживания и накопление детьми личного опыта. Это направление непосредственно связано с концепцией свободного воспитания Ж.-Ж. Руссо. Однако широкого распространения на Западе эти школы не получили. В России наиболее ярким опытом создания школ свободного воспитания был «Дом свободного ребенка», созданный К.Н. Вентцелем в 1906 г. Поддерживал идеи свободного воспитания Л.Н. Толстой, организуя жизнь и обучение крестьянских детей в Яснополянской школе. Были и другие попытки: «Школа шалунов» А. Радченко в Баку, московская семейная школа О. Кайдановской-Берви, близкие к этому направлению учебно-воспитательные комплексы «Сетлемент» и «Детский труд и отдых», возглавляемые сначала А.У. Зеленко, затем С.Т. Шацким. В настоящее время вновь возродился интерес к идеям свободного воспитания. В Москве и ряде других городов открыты вальдорфские школы, центры М. Монтессори, разрабатываются отечественные модели свободного, ненасильственного воспитания.

✓ **Воспитание социальное** — процесс и результат стихийного взаимодействия человека с ближайшей жизненной средой и условиями целенаправленного воспитания (семейного, духовно-нравственного, гражданского, правового, религиозного и др.); процесс активного приспособления человека к определенным ролям, нормативным установкам и образцам социального проявления; планомерное создание условий для относительно целенаправленного развития человека в процессе его социализации.

✓ **Воспитание трудовое** — совместная деятельность воспитателя и воспитанников, направленная на развитие у последних общетрудовых умений и способностей, психологической готовности к труду, формирование ответственного отношения к труду и его продуктам, на сознательный выбор профессии. Путь трудового воспитания — включение школьника в полную структуру труда: его планирование, организацию, осуществление, контроль, оценку.

✓ **Воспитание умственное** — формирование интеллектуальной культуры, познавательных мотивов, умственных сил, мышления, мировоззрения и интеллектуальной свободы личности.

✓ **Воспитание физическое** — система совершенствования человека, направленная на физическое развитие, укрепление здоровья, обеспечение высокой работоспособности и выработку потребности в постоянном физическом самосовершенствовании.

✓ **Воспитание эстетическое** — целенаправленное взаимодействие воспитателей и воспитанников, способствующее выработке и совершенствованию в подрастающем человеке способности воспринимать, правильно понимать, ценить и создавать прекрасное в жизни и искусстве, активно участвовать в творчестве, созидании по законам красоты.

✓ **Воспитание этическое** — целенаправленное взаимодействие воспитателей и воспитанников, имеющее своей целью выработку у последних правил хорошего тона, формирование культуры поведения и отношений.

✓ **Воспитанность** — уровень развития личности, проявляющийся в согласованности между знаниями, убеждениями, поведением и характеризующийся степенью оформленности общественно значимых качеств. Разлад, конфликт между тем, что человек знает, как он думает и как реально поступает, может приводить к кризису личности. Воспитанность — сегодняшний уровень развития личности, в отличие от воспитуемости — потенциального уровня личности, зоны ее ближайшего развития.

✓ **Воспитательная работа** — целенаправленная деятельность по организации жизнедеятельности взрослых и детей, ставящая своей целью создание условий для полноценного развития личности. Через Воспитательную, работу реализуется воспитательный процесс.

✓ **Воспитательная система педколледжа** — совокупность взаимосвязанных компонентов (воспитательные цели, люди, их реализующие, их деятельность и общение, отношения, жизненное пространство), составляющая целостную социально-педагогическую структуру колледжа и выступающая мощным и постоянно действующим фактором личностного и профессионального воспитания. Признаки гуманистически ориентированной воспитательные системы педколледжа: наличие единой концепции развития школьной воспитательной системы, формирование здорового образа жизни, сочетание фронтальных, групповых и индивидуальных форм воздействия и взаимодействия, обеспечение защитных функций коллектива, разнообразная и многообразная совместная деятельность разновозрастных коллективов и объединений. Примерами гуманистически ориентированной воспитательной системы школа могут быть школы В. Караковского, А. Тубельского и др.

✓ **Воспитательные отношения** — разновидность отношений между людьми, возникающая в воспитательном взаимодействии, направленная на духовное, нравственное и т.п. развитие и совершенствование.

✓ **Воспитуемость** — подготовленность человека к сравнительно быстрому формированию новых для него познавательных, эмоциональных или поведенческих умений и навыков.

✓ **Гипотеза** — утверждение о фактах, эмпирических связях или принципах функционирования и развития явлений, не имеющих обоснования или признанных недостаточно обоснованными.

✓ **Гносеология** - теория познания.

✓ **Государственный образовательный стандарт** — 1) основной документ, определяющий образовательный уровень, который должен быть достигнут выпускниками независимо от форм получения образования. Включает в себя федеральный и национально-региональный компоненты; 2) основной документ, в котором определены конечные результаты образования по учебному предмету. Составляется для каждого этапа образования. Стандартом определяются цели и задачи предметного образования, представления, умения и навыки,

которыми предстоит овладеть учащимся, технология проверки результатов образования; 3) федеральные компоненты Государственного образовательного стандарта определяют обязательный минимум содержания основных образовательных программ, максимальный объем учебной нагрузки обучающихся, требования к уровню подготовки выпускников.

✓ **Готовность профессиональная** — готовность школьников к выбору своего трудового, профессионального пути, осознанию собственных интересов, индивидуальных психологических особенностей своей личности.

✓ **Группа** — человеческая общность, выделяемая в социальном целом на основе определенного признака. Например, малая, большая, диффузная, формальная, неформальная, условная, реальная, референтная.

✓ **Гуманизация воспитания и обучения** — реализация в процессе построения отношений между педагогом и воспитанником принципов мировоззрения, в основе которого лежит уважение к людям, забота о них; постановка в центр педагогического внимания интересов и проблем ребенка; формирование у детей отношения к человеческой личности как высшей ценности в мире. Играет роль социальной защиты ребенка и детства

✓ **Гуманизация образования** — распространение идей гуманизма на содержание, формы и методы обучения; обеспечение образовательным процессом свободного и всестороннего развития личности, ее деятельного участия в жизни общества.

✓ **Гуманизм** — принцип мировоззрения, в основе которого лежит признание безграничности возможностей человека и его способности к совершенствованию, прав личности на свободное проявление своих способностей, убеждений, утверждение блага человека как критерия оценки уровня общественных отношений. В настоящее время становится одним из основных принципов педагогики.

✓ **Гуманистическая педагогическая культура** — часть общечеловеческой культуры, интегрирующая историко-культурный педагогический опыт и регулирующая сферу педагогического взаимодействия.

✓ **Гуманитаризация образования** — установление гармонического равновесия между естественно-математическими и гуманитарными циклами в обучении с целью развития в каждом обучаемом духовно богатой личности, умеющей противостоять технократизму и бесчеловечности.

✓ **Гуманитарное образование** — приоритетное развитие общекультурных компонентов в содержании образования, направленное на формирование личностной зрелости обучаемых.

✓ **Гуманитарный** — относящийся к человеческому обществу, к человеку и его культуре.

✓ **Гуманная педагогическая позиция** — ценностно-смысловое отношение педагога к детям, которое проявляется в любви, защите их прав и интересов, заботе об их здоровье и самочувствии, диалогичном общении, теплом принятии каждого ребенка таким, какой он есть, поддержке каждой детской индивидуальности.

✓ **Гуманность** — человечность, свойство личности, проявляющееся в добром, сострадательном, сопереживательном отношении к другим людям и всему живому на Земле.

✓ **Движущие силы процесса воспитания** — объективные противоречия между обновляющимися потребностями воспитанника и возможностями их удовлетворения, регулируемые педагогом. Разрешение этих противоречий через активность самого школьника способствует его развитию.

✓ **Девиантное поведение** — поведение, отличающееся от нормы.

✓ **Деонтология педагогическая** — 1) наука о профессиональном поведении педагога; 2) профессиональная этика, гарантирующая отношения доверия между участниками деятельности и общения. Означает педагогическую компетенцию, терпимость по отношению к другим людям и их идеям, моральную ответственность за принятые в учебной и воспитательной деятельности решения.

✓ **Деятельностный подход** — принцип, предписывающий развитие личности в разносторонней предметной, преобразовательной деятельности.

✓ **Деятельность** — форма психической активности личности, направленная на познание и преобразование мира и самого человека. Деятельность состоит из более мелких единиц — действий, каждому из которых соответствует своя частная цель или задача. Деятельность включает в себя цель, мотив, способы, условия, результат.

✓ **Деятельность педагогическая** — профессиональная деятельность, направленная на создание в педагогическом процессе оптимальных условий для воспитания, развития и саморазвития личности воспитанника и выбора возможностей свободного и творческого самовыражения. Основная проблема педагогической деятельности — совмещение требований и целей учителя с возможностями, желаниями и целями учеников; успешное осуществление педагогической деятельности обуславливается уровнем профессионального сознания учителя, овладения им педагогической технологией, педагогической техникой. Три модели педагогической деятельности: педагогика принуждения (авторитарная педагогика), педагогика полной свободы, педагогика сотрудничества.

✓ **Диагностика** — анализ состояния объектов и процессов, выявление проблем их функционирования и развития.

✓ **Долг профессиональный педагогический** — система нравственных требований, обуславливающих эффективное осуществление педагогом профессиональной деятельности.

✓ **Доминантность** — властность, склонность и способность занимать господствующее положение.

✓ **Духовность** — 1) высший уровень развития и саморегуляции зрелой личности, когда основными ориентирами ее жизнедеятельности становятся непреходящие человеческие ценности; 2) ориентированность личности на действия во благо окружающих, поиск ею нравственных абсолютов; 3) с христианской точки зрения — сопряженность человека в своих высших стремлениях с Богом.

✓ **Духовные ценности культуры** — это человеческие силы, способности, запечатленные в произведениях искусства, литературе. Духовные педагогические ценности — это совокупность педагогических знаний, чувств, настроения, педагогического мышления педагога.

✓ **Единица педагогического творчества** — это момент (акт) взаимодействия педагога и ученика, в процессе которого решается определенная педагогическая задача. При этом важен характер взаимодействия, позиция педагога.

✓ **Жизнетворчество** — процесс вариативного, оригинального конструирования и реализации собственной, глубоко индивидуальной (самобытной) жизнедеятельности. Воспитанник, владеющий технологией житнетворчества, творит свою собственную жизнь по законам общечеловеческих ценностей, осуществляя вариативный подход к постановке цели, прогнозу, моделированию, самореализации, самооценке, коррекции и др.; при этом важным является то, что исходной предпосылкой житнетворчества является вхождение человека в пространство культуры, овладение культуросообразными формами жизнедеятельности; выступает как способ существования человека в культуре.

✓ **Задача педагогическая** — осмысление сложившейся педагогической ситуации и принятие на этой основе решений и плана необходимых действий.

✓ **Затруднения** — перерыв в деятельности, наступающий в связи с какой-либо психологической преградой или помехой. Могут возникать как по объективным причинам (например, педагог в силу недостаточной профессиональной компетентности не знает, как работать с неуспевающими, как найти подход к трудному ученику), так и по субъективным (из-за стресса, усталости учитель может оказаться не способным учесть состояние учеников, хотя в принципе это делать умеет).

✓ **Здравый смысл** — совокупность общепринятых, часто не осознаваемых способов объяснения и оценки наблюдаемых явлений внешнего и внутреннего мира.

✓ **Идентичность** — осознанное единство и преемственность поступков человека, психических процессов.

✓ **Идентичный** — тождественный, одинаковый.

✓ **Идеология** — система идей и взглядов: правовых, философских, религиозных, эстетических, политических, выражающих интересы социальных групп.

✓ **Индивидуальность** — неповторимое своеобразие личности каждого человека, осуществляющего свою жизнедеятельность в качестве субъекта развития и онтогенеза. Индивидуальность — обобщенная характеристика психологических особенностей человека, обеспечивающих выполнение деятельности. Устойчивое проявление этих особенностей, их эффективная реализация в деятельности (игре, труде, спорте, общении) определяет индивидуальный стиль деятельности как личностное образование. Индивидуальность человека формируется на основе наследственных задатков в процессе воспитания и, одновременно, — и это главное для человека — в процессе саморазвития, самореализации и сознательного самовоспитания.

✓ **Интериоризация** (Интернализация) — формирование внутренних структур человеческой психики благодаря усвоению структур внешней социальной деятельности; переход социального содержания в индивидуальное, во внутренние движущие силы поведения человека.

✓ **Интроверт** — обращенный вниманием внутрь себя, замкнутый, необщительный.

✓ **Интуиция** — способность постижения истины путем непосредственного ее усмотрения без обоснования с помощью доказательств.

✓ **Исследовательская деятельность** — совокупность оригинальных разработок в области естественных или социальных наук, культуры или образования, предполагающие тщательные, упорядоченные изыскания, зависящие от характера и условий поставленной проблемы (материалы Генеральной конференции ЮНЕСКО).

✓ **Карта личности** — краткая характеристика, содержащая систематизированный перечень основных элементов личности.

✓ **Качества личности** — обобщенные свойства личности, отличающиеся своей устойчивостью, хотя и поддающиеся формированию.

✓ **Квалификационные категории работников образования** — соответствующий нормативным критериям уровень квалификации, профессионализма и продуктивности педагогического и (или) управленческого труда, обеспечивающий работнику возможность решать профессиональные задачи.

✓ **Квалификация профессиональная** — ступени профессиональной подготовленности работника, позволяющие ему выполнять трудовые функции определенного уровня и сложности в конкретном виде деятельности. Показателем профессиональной квалификации являются квалификационные категории, которые присваиваются работнику в соответствии с нормативными характеристиками данной профессии.

✓ **Классификация методов воспитания** — система методов воспитания, упорядоченная по единому основанию. Существуют различные классификации, но в силу сложности жесткого разграничения методов воспитания по определенному основанию большинство существующих классификаций не отличаются четкостью. В данном словаре представлена классификация методов воспитания на основе личностно-деятельностного подхода.

✓ **Классный воспитатель** — педагогический работник, в чьи должностные обязанности входит: содействие созданию благоприятных условий для индивидуального развития и формирования личности ребенка; внесение необходимых коррективов в систему его воспитания; помощь в решении проблем, возникающих у детей при общении между собой, с учителями, родителями; организация и воспитание классного коллектива.

✓ **Климат коллектива социально-психологический** — эмоциональная атмосфера, складывающаяся в коллективе и отражающая систему межличностных отношений в нем. Климат зависит от степени сплоченности коллектива, удовлетворенности людей пребыванием в нем, процессом и результатом своей

деятельности и выполняет консолидирующую, стимулирующую, стабилизирующую и регулирующую функции.

✓ **Когнитивный** — познавательный.

✓ **Колледж** — высшее или среднее учебное заведение. В России к колледжам относят вновь образуемые и реорганизуемые учебные заведения, дающие, как правило, среднее специальное профессиональное образование или, если колледж является структурным подразделением вуза, общегуманитарное образование как неполное высшее.

✓ **Коллектив** (от лат. *collectivus* — собирательный) — группа людей, взаимно влияющих друг на друга и связанных между собой общностью соц. обусловленных целей, интересов, потребностей, норм и правил поведения, совместно выполняемой деятельностью, общностью средств деятельности, единством воли, выражаемой руководством коллектива, в силу этого достигающий более высокого уровня развития, чем простая группа. К числу признаков коллектива относятся также сознательный характер объединения людей, относительная его устойчивость, четкая организационная структура, наличие органов координации деятельности. Коллективы бывают первичные и вторичные. К первичным принято относить коллективы, в которых наблюдается непосредственный межличностный контакт между его членами. Вторичный коллектив — более сложный по своему уставу, он состоит из ряда первичных коллективов.

✓ **Компаративистика** — сравнительный анализ деятельности социальных институтов, службы помощи, педагогических систем поддержки и защиты личности учащихся, моделей поликультурного образования разных стран.

✓ **Компетентность общекультурная** — уровень образованности, достаточный для самообразования и самостоятельного решения возникающих при этом познавательных проблем и определения своей позиции.

✓ **Коммуникабельный** (коммуникативный) - склонный, способный к коммуникации, т.е. установлению контактов и связей, легко устанавливающий их.

✓ **Контроль** (фр. *controle*) — 1) наблюдение в целях надзора, проверки и выявления отклонений от заданной цели; 2) функция управления, устанавливающая степень соответствия принятых решений фактическому состоянию дел.

✓ **Конфликт** — столкновение сторон, мнений, сил: высшая стадия развития противоречий в системе отношений людей, социальных групп и институтов, общества в целом, которая характеризуется усилением противоположных тенденций и интересов сторон.

✓ **Конформизм** — приспособленчество, пассивное восприятие существующих порядков и общественного мнения.

✓ **Концепции образования** (от лат. *conceptio* — понимание, восприятие, система) — система взглядов на содержание и продолжительность изучения базовых учебных дисциплин в различных типах учебных заведений, определенный способ понимания целей, задач, организации образовательных программ.

✓ **Концепция** — система взглядов: ведущая мысль произведения или научного труда.

✓ **Концепция воспитания** — это совокупность идей, раскрывающих цель и сущность воспитательного процесса, а также позиции и способы воздействия воспитателей и воспитуемых в педагогическом процессе.

✓ **Кредо** — убеждения: взгляды, основы мировоззрения.

✓ **Критерий** (от греч. *Kriterion* — мерило для оценки чего-либо) — средство проверки того или иного утверждения, гипотезы, теоретического построения и т.д. Выделяют критерии оценки деятельности современного образовательного учреждения, критерии оценки деятельности преподавателя, критерии оценки деятельности студента, критерии оценки опыта творческой деятельности педагога и т.д.

✓ **Культура** (от лат. *cultura* — возделывание, воспитание, развитие, почитание) — исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, в их взаимоотношениях, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях. Культура в образовании выступает как его содержательная составляющая, источник знаний о природе, обществе, способах деятельности, эмоционально-волевого и ценностного отношения человека к окружающим людям, труду, общению и т.д.

✓ **Культура школы** — система отношений, используемая для регулирования поведения педагогического коллектива и отдельных его членов в разных условиях и обстоятельствах; коллективное умонастроение, ментальность, общие для педагогического коллектива данной школы. Культура школы определяет стандартные пути решения проблем, способствует снижению количества трудностей в новых ситуациях, может быть ориентирована на роли, задачи, на человека, на власть (силу).

✓ **Культурологический подход** — общий метод познания и проектирования личностно-ориентированного образования, предписывающий поворот всех его компонентов к культуре и человеку как ее творцу и субъекту, способному к культурному саморазвитию.

✓ **Личностное развитие** — развитие ценностно-смысловой сферы сознания личности, обеспечивающее становление ее субъективности.

✓ **Личностный подход** — принцип, предписывающий в качестве главной цели становление и развитие личности как субъекта собственной жизни, культуры и истории.

✓ **Личностно-педагогическая саморегуляция** — это способность специалиста образования к постоянному самоконтролю, самооценке, самодисциплине с целью приведения их в соответствие с требованиями педагогической этики и морали.

✓ **Материальные ценности культуры** — предметы, готовые результаты человеческой деятельности, запечатленные в средствах существования человека.

✓ **Материальные педагогические ценности** — разнообразные предметы, средства обучения и воспитания, все, что повышает их эффективность.

✓ **Медитация** — серия мыслительных действий, цель которых — привести себя в психическое состояние более или менее полного отвлечения от внешних воздействий, достигаемого путем концентрации внутреннего внимания, возможно большего мышечного расслабления и эмоционального покоя.

✓ **Межкультурное взаимодействие** — это процесс, обусловленный одновременно природными, этноландшафтными и социальными, стереотипными поведенческими условиями взаимодействующих культур.

✓ **Методология** (от греч. *Methodos* — путь, способ; *logos* — понятие) — научный способ установления основы, расстановки акцентов смысла понятий. Методология — это наука, определяющая общее направление развития исследований, его цели, границы, принципы; учение о научном методе познания.

✓ **Методы изучения педагогической культуры** — 1) методы изучения личности и деятельности учителя в естественных условиях учебно-воспитательного процесса (педагогическое наблюдение, изучение планов, документации учителя, метод независимых характеристик, беседа и т.д.), 2) методы специальной диагностики педагогической культуры: диагностические ситуации, анкетирование, рейтинг, тестовая карта и др.

✓ **Мониторинг** — отслеживание какого-либо процесса или явления в процессе эксперимента или практической деятельности.

✓ **Мотив** — побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей; совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность; осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.

✓ **Мультикультурализм** — процесс воспитания, поддержки детей-мигрантов в поликультурном пространстве, оказание им помощи в культурной идентификации в иноязычной среде, в их адаптации к поликультурному образованию и социуму.

✓ **Наука** — сфера исследовательской деятельности, направленная на производство новых знаний о природе, обществе, мышлении.

✓ **Научная работа** — процесс, посредством которого сотрудники образовательного учреждения готовят научные публикации по своему предмету, публикуют свои труды, совершенствуют свою деятельность в качестве преподавателей.

✓ **Нормы нравственные** — вид социальных норм, регулирующих нравственное поведение и взаимоотношения людей, служащих основанием оценки их поступков.

✓ **Нормы социальные** — совокупность норм, регулирующих поведение человека в обществе, в коллективе, его взаимоотношения с обществом и отдельными людьми.

✓ **Образование** (от русск. — создание образа) — это духовный облик человека, который складывается под влиянием моральных и духовных ценностей. Образование — это специальная сфера социальной жизни. В ней создаются внешние и внутренние условия для развития ребенка и взрослого и их взаимо-

действии, а также в автономном режиме в процессе освоения ценностей культуры.

✓ **Обучение** — упорядоченное взаимодействие педагога с учащимися, направленное на достижение поставленной цели.

✓ **Общение** — взаимодействие субъектов, в котором происходит обмен рациональной и эмоциональной информацией, деятельностью, опытом, знаниями, навыками и умениями, а также результатами деятельности.

✓ **Педагогика** — наука, занимающаяся изучением вопросов обучения, воспитания, развития человека и подготовки подрастающего поколения к жизни и деятельности в обществе.

✓ **Педагогическая культура** — это часть общечеловеческой культуры, рассматриваемая в трех научных аспектах: аксиологическом, деятельностном и личностном. С точки зрения аксиологического подхода педагогическая культура — это совокупность педагогических ценностей, на которые опирается воспитание и педагогика как наука о воспитании. Эти ценности существуют в материальной и духовной формах. С точки зрения личностного подхода педагогическая культура — это актуальные свойства личности педагога-профессионала как самореализующегося субъекта воспитательных отношений в педагогической деятельности. С точки зрения деятельностного подхода педагогическая культура — это совокупность специфических способов профессиональной деятельности преподавателя, обеспечивающих реализацию педагогических ценностей.

✓ **Педагогическое мастерство** — комплекс свойств личности, обеспечивающих высокий уровень самоорганизации профессиональной деятельности педагога. Основой саморазвития педагогического мастерства является сплав знаний и профессиональной направленности, условием успешности — педагогические способности, средством, придающим целостность, связанность направленности и результативности профессиональной деятельности педагога — умения в области педагогической техники.

✓ **Педагогическое мышление** — это мышление педагога с позиции учащегося, проявляющееся в том, что преподаватель понимает мотивы поведения, стержневые интересы, потребности учащегося, его внутренний мир. С этих позиций педагог принимает решения, которые всегда должны быть в пользу учащегося, устанавливает с ним педагогическое сотрудничество. Педагогическое мышление — это мышление диалектическое, когда педагог видит в учащемся ростки нового, направляет свою деятельность на выяснение противоречий развития личности учащегося, на их разрешение.

✓ **Педагогическая позиция** — интегративный компонент педагогической культуры, определяющий процессы самодетерминации и самоактуализации личности в культуре и являющийся условием успешности профессиональной самореализации личности педагога в общении с учащимися в педагогической деятельности. Структура педагогической позиции включает: изначальную индивидуальную позицию, мировоззренческий компонент, творчески-рефлексивный компонент.

✓ **Педагогические способности** — индивидуально-психологические особенности преподавателя, являющиеся условием успешности выполнения профессионально-педагогической деятельности.

✓ **Педагогическое творчество** — активный процесс, направленный на поиск более совершенных форм учебно-воспитательной работы, успешное решение педагогических проблем, улучшение качества обучения и воспитания учащихся. Это такая педагогическая деятельность, когда преподаватель ничего не принимает слепо, на веру, а все проверяет, исследует и на основе уже достигнутого проектирует и создает собственный опыт, совершенствует свое педагогическое мастерство, когда у педагога появляется потребность работать нестандартно, на основе последних достижений педагогической науки и практики, современных требований общества, планомерно совершенствовать учебно-воспитательный процесс, повышая его эффективность и качество.

✓ **Педагогический такт** — мера педагогически целесообразного воздействия педагога на учащихся, умение педагога устанавливать продуктивный стиль общения с учащимися. Педагогический такт — профессиональное качество преподавателя, часть его мастерства. Педагогический такт отличается от общего такта тем, что обозначает не только свойства личности педагога (уважение и любовь к учащимся), но и умение выбрать правильный индивидуальный подход к учащемуся, т.е. является воспитывающим, действенным средством влияния на учащихся.

✓ **Педагогическая этика** — своеобразный кодекс поведения и мироощущения преподавателя, совокупность этических требований и предписаний, основывающихся на общечеловеческих нравственных ценностях и ценностях педагогической деятельности и позволяющих педагогу ориентироваться в поведении и деятельности в выборе между добром и злом. Сущность педагогической этики может быть определена словами Е.Н. Ильина: «Деятельность учителя — это человековедение, человековидение и человековедение».

✓ **Перцептивный** — восприимчивый.

✓ **Профессиограмма** — оформленный результат профессиографии.

✓ **Профессиография** — описание и классификация существующих профессий по различным критериям.

✓ **Профессиональная пригодность** — диагностическая и прогностическая оценка личности и организма человека по взаимодействию его профессиональных способностей и социальных условий деятельности.

✓ **Профессионально значимые качества педагога** — включают: направленность личности педагога, отношение к педагогическому труду, профессионально-нравственные качества, интересы и духовные потребности, саморегуляцию личности педагога.

✓ **Профессионально-педагогические знания педагога** — это знания, вычлененные на основе следующего концептуального подхода: педагог должен обладать системой профессиональных знаний основ развития и саморазвития учащегося. На основе этого подхода профессиональные знания делятся на методологические, теоретические, методически и технологические.

✓ **Поликультурное образование** — процесс освоения подрастающим поколением этнической, общенациональной и мировой культуры в целях духовного обогащения, развития глобализма и планетарного сознания, формирования готовности и умения жить в многокультурной, полиэтнической среде, представленной системой культурных ценностей, отличных от их собственных.

✓ **Преподавание** — упорядоченная деятельность педагога по реализации цели обучения, обеспечение информирования, воспитания, осознания и практического применения знаний

✓ **Профессиональная компетентность учителя** — владение учителем необходимой суммой знаний, умений и навыков, определяющих сформированность его педагогической деятельности, педагогического общения и личности учителя как носителя определенных ценностей, идеалов и педагогического сознания.

✓ **Психодиагностика** — отрасль психологии личности, предмет которой — оценка потенциальных способностей конкретных личностей или их типов к определенным видам деятельности.

✓ **Развитие** — качественное изменение субъектов и объектов, появление новых форм бытия, инноваций и нововведений, преобразование их внешних и внутренних связей.

✓ **Репрезентативный** — статистически представительный.

✓ **Респондент** — лицо, отвечающее на вопросы анкеты.

✓ **Рефлексия** — самопознание в виде размышлений над собственными переживаниями, ощущениями, мыслями.

✓ **Самовоспитание** — один из видов человеческой деятельности, ведущей функцией которой является самоопределение личности в игровой, учебной, трудовой, общественной и других видах деятельности и общения с целью развития у себя социально и личностно значимых качеств.

✓ **Самообладание** — форма психической саморегуляции через сознательное управление психическими процессами и волевое воздействие на них.

✓ **Самоопределение** — процесс и результат выбора личностью собственной позиции, целей, средств самоосуществления в конкретных обстоятельствах жизни, основной механизм обретения и проявления человеком внутренней свободы. Суть процесса самоопределения состоит в актах выявления и утверждения индивидуальной позиции в проблемных ситуациях, когда человек должен принимать экзистенциальные или прагматические решения.

✓ **Самореализация** — процесс осуществления творческих замыслов для достижения намеченных целей в решении личностно значимых проблем (творческих задач), позволяющих личности максимально полно реализовать свой творческий потенциал. Способность личности к творческой самореализации — это синтез способностей к целенаправленной, личностно значимой творческой деятельности, в процессе которой личностью проявляются ее творческие возможности.

✓ **Семантический** — смысловой, относящийся к значению слова.

✓ **Социализация** — процесс и результат вхождения личности в общество на основе принятия его ценностей, адаптации и достижения необходимого уровня социальной, гражданской и личностной зрелости.

✓ **Социально-педагогическая ситуация** — это ситуация, в которой обостряются противоречия между требованиями общества к образованию и возможностями образования эти требования удовлетворить. Компонентами социально-педагогической ситуации являются требования и ожидания общества от образования и условия для реализации этих требований.

✓ **Социограмма** — специальная схема, изображающая картину межличностных отношений в группе или классном коллективе, выявленных с помощью специальных исследований.

✓ **Социометрия** — социально-психологический метод, позволяющий формализовать структуру межличностных отношений в группе по числу взаимных выборов ее членов применительно к различным видам их совместной деятельности и поведения.

✓ **Структура** — совокупность устойчивых связей между множеством компонентов объекта, обеспечивающих его целостность и тождество самому себе.

✓ **Суггестия** — внушение.

✓ **Творческая деятельность** — деятельность, в которой творчество как доминирующий компонент входит в структуру либо ее цели, либо способов.

✓ **Творчество** — это деятельность, порождающая качественно новое и отличающееся неповторимостью и общественно-исторической уникальностью.

✓ **Творческое саморазвитие личности** — особый вид творческой деятельности субъект-субъектной ориентации, направленной на интенсификацию и повышение эффективности процессов «самости», среди которых системообразующими являются самопознание, творческое самоопределение, самоуправление, творческая самореализация и самосовершенствование личности. Саморазвитие — процесс активного, последовательного, прогрессивного и в целом необратимого качественного изменения психологического статуса личности.

✓ **Творческое сотрудничество** — принцип личностно-ориентированной педагогики, процесс взаимодействия учащихся между собой и с педагогами в достижении общей цели. В такой деятельности творческие способности и возможности участников (партнеров) реализуются наиболее полно. Добавляя друг друга, они достигают качественно нового уровня развития.

✓ **Толерантность** — это отрицание нетерпимости, сдерживание неприязни, способность к признанию или практическое признание и уважение культуры, убеждений и действий других людей.

✓ **Управленческие способности** - способности, структура которых обогащает организаторские и коммуникативные способности отличным знанием специфики феноменов, являющихся объектами управления.

✓ **Уровень притязаний** — самооценка личности, проявляющаяся в степени трудности заданий, сознательно выбираемых ею.

✓ **Уровень сформированности педагогической культуры** — это степень овладения и реализации педагогом личностных качеств, опыта творческой деятельности и реализация их в своей профессиональной деятельности на основе профессионального самосовершенствования. Один уровень сформированности педагогической культуры отличается от другого степенью сформированности выделенных компонентов, их осознанностью педагогом, устойчивой потребностью в их самосовершенствовании. Выделяются следующие уровни педагогической культуры:

- **высокий** — уровень, на котором все компоненты педагогической культуры сформированы в единстве, проявляются осознанно и постоянно. Для педагога типична устойчивая потребность в повышении собственной педагогической культуры, постоянное стремление к активной профессиональной деятельности и самосовершенствованию;
- **средний** — уровень, на котором компоненты педагогической культуры сформированы не полностью, они недостаточно осознаны, наблюдается недостаточный опыт педагогической деятельности, ситуативность, потребность в целенаправленном профессиональном самовоспитании еще не сформировалась;
- **низкий** — уровень, на котором компоненты педагогической культуры недостаточно сформированы или отсутствуют вообще, не сформированы общественно значимые мотивы избранной профессии, отсутствует потребность в повышении собственного профессионального мастерства.

✓ **Учение** — процесс, в ходе которого на основе познания, упражнения и приобретенного опыта возникают новые формы поведения и деятельности, изменяются ранее приобретенные.

✓ **Фактор** — причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты.

✓ **Философия образования** — общая теория, рассматривающая образование с позиций аксиологии, онтологии, гносеологии, антропологии как особую область социокультурной гуманитарной практики, функционирующую на принципах сочетания индивидуального и социального в образовании, целостности, универсальности и фундаментальности, профессионализма и нравственности, гуманизации и гуманитаризации, единства национально-государственных и общемировых начал в образовании (подход, разрабатываемый Н.П. Пищулиным и Ю.А. Огородниковым).

✓ **Фобия** — непреодолимый навязчивый страх перед каким-либо предметом или явлением.

✓ **Философия воспитания** — трактовка сущности воспитания, его принципов и ценностей как взаимодействие общечеловеческого, конкретно-исторического и национального компонентов культуры в процессе становления личности и передачи ей культурных ценностей.

✓ **Фоновые знания** — общепринятые ценности, установки массовой национальной культуры, отражающие национально-этническую ментальность народа и хорошо известные всем членам национальной общности.

✓ **Формирование личности** — процесс развития и становления личности под влиянием внешних воздействий воспитания, обучения, социальной среды; целенаправленное развитие личности или какой-либо ее сторон, качеств под влиянием воспитания и обучения; процесс становления человека как субъекта и объекта общественных отношений.

✓ **Формы организации воспитательного процесса** — формы, в рамках которых осуществляется воспитательный процесс; система целесообразной организации коллективной и индивидуальной деятельности воспитанников. Формы организации воспитательного процесса складываются в зависимости от направления воспитательной работы (формы эстетического воспитания, физического и т.д.); количества участников (групповые, массовые, индивидуальные).

✓ **Фрустрация** — психологическое состояние, возникающее вследствие реальной или воображаемой помехи, препятствующей достижению цели.

✓ **Цель** — осознанный образ предвосхищаемого результата, на достижение которого направлена деятельность человека, предвосхищаемый полезный результат, определяющий целостность и направленность поведения.

✓ **Ценности** — порождаемые культурой явления (предметы) материальной и духовной жизни, имеющие универсальное значение для критериальной оценки действительности и ориентации человека в мире.

✓ **Человек культуры** — свободная, духовная, гуманная личность, способная к творческой самореализации, культурной идентификации, нравственной саморегуляции и адаптации в изменяющихся условиях.

✓ **Экстраверсия** — обращенность внимания вовне, высокая общительность, открытость.

✓ **Эмпатия** — чувство, непосредственный эмоциональный отклик на чужие переживания.

✓ **Эргономика** — группа наук, изучающих человека в производственной деятельности и занимающаяся оптимизацией средств и условий труда

✓ **Я-концепция** — относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная, переживаемая или неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе.