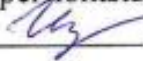


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косогорова Людмила Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.09.2022 10:42:51
Уникальный программный ключ:
4a47ce4135cc0671229e80c031ce72a914b0b6b4



**Частное образовательное учреждение высшего образования
«ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, БИЗНЕСА И ТЕХНОЛОГИЙ»**

ОТДЕЛ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе
и региональному развитию
 Шульман М.Г.
«31» августа 2022 г.

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ:
ТРЕНИНГ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

по программе профессиональной переподготовки

«ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ»

Калуга 2022 год

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ

В соответствии с учебным планом дополнительной программы профессиональной переподготовки, разработанным на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 44.03.02 Психолого-педагогическое образование, дисциплина «Психологический практикум: тренинг педагогического общения» является обязательной для изучения.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Психологический практикум: тренинг педагогического общения» включает 10 тем, объединенных в два модуля: «Психология тренинга», «Тренинговые игры, упражнения, психотехники»

Цель изучения дисциплины - углубленное изучение процесса социально-психологического тренинга, организации работы группы и тренинговых технологий.

Основными **задачами** изучения дисциплины являются:

- развития контактов между всеми участниками образовательного процесса;
- развитие коммуникативных способностей как основы успешного построения взаимодействия между всеми участниками;
- развитие навыков организации и проведения социально-психологических тренингов, направленных на формирование коммуникативных умений и профессионально педагогического общения;
- развитие профессиональной коммуникативной компетентности личности педагога.

Тематика курса включает в себя изучение внутригрупповых процессов, законов тренинга, специфики имиджа ведущего тренинга, технологий проведения социально-психологического тренинга, методов формирования позитивного эмоционального фона в группе. Важной частью курса является изучение интервенционного репертуара ведущего и отработка конкретных приемов и техник.

3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ)

Освоение дисциплины «Психологический практикум: тренинг педагогического общения» направлено на формирование следующих планируемых результатов обучения слушателей по дисциплине. Планируемые результаты обучения (ПРО) слушателей по этой дисциплине являются составной частью планируемых результатов освоения образовательной программы и определяют следующие требования. После освоения дисциплины слушатели должны:

Овладеть компетенциями:

- готовностью применять утвержденные стандартные методы и технологии, позволяющие решать диагностические и коррекционно-развивающие задачи (ПК-22);
- способностью осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики (ПК-23);
- способностью эффективно взаимодействовать с педагогическими работниками образовательных организаций и другими специалистами по вопросам развития детей (ПК-26);
- способностью проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации профессионального самоопределения обучающихся (ПК-31);
- способностью к планированию и реализации планов развивающей работы с обучающимися с учетом их индивидуально-психологических особенностей (ПДК-1);

способностью консультировать обучающихся по проблемам самопознания, профессионального самоопределения, по проблемам взаимоотношений в коллективе и другим проблемам (ПДК-3).

Знать:

- сущность и психолого-педагогические основы общения как межличностного взаимодействия, направленного на гуманизацию отношений между педагогом и воспитанником;
- особенности организации тренингового занятия как метода и формы социального активного обучения;
- основные понятия, раскрывающие содержание тренинга профессионально ориентированного общения как формы повышения коммуникативной, профессиональной компетентности преподавателя;

Уметь:

- определять цели и пути психолого-педагогического воздействия с учетом уровня развития коммуникативной компетентности партнера по общению;
- психологически подстраиваться под партнера по общению, а также нужным образом настраивать и его самого;
- применять в процессе общения с другими людьми разнообразные методы психологической и этической защиты;
- осуществлять самоконтроль в процессе общения;
- на практике использовать приемы создания доброжелательной обстановки в процессе общения;
- рефлексировать в общении весь комплекс ощущений, чувств, мыслей, связанных с профессией;

Владеть:

- способами самоанализа, целеполагания, прогнозирования, планирования жизнедеятельности, выстраивания линий перспективного развития коллективных отношений, продуктивного решения проблемных ситуаций, коллективных и внутри личностных конфликтов;
- навыками использования разнообразных методик познания себя самих и тех своих индивидуально-психологических особенностей, которые важны для умелого и эффективного общения с людьми в педагогической деятельности;
- навыками построения и реализации социально-психологических тренингов для всех участников образовательного процесса.

4. ТЕМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Очно-заочная форма обучения

| № п/п | Наименование модуля (дидактические единицы) | № п/п | Тема | Перечень планируемых результатов обучения (ПРО) |
|-------|---|-------|--|---|
| 1 | Раздел. 1. Психология тренинга | 1 | Социально-психологический тренинг как метод практической психологии | ПК -22 ПК – 23 ПК-26 ПК – 31 ПДК-1 ПДК-3 |
| | | 2 | Психологические особенности тренинговой группы. Групповая динамика | |
| | | 3 | Классификация и основные виды тренинговых групп | |
| | | 4 | Ведущий тренинговой группы | |
| | | 5 | Эффективная тренинговая программа: правила и особенности составления | |

| | | | | |
|---|--|----|---|---|
| 2 | Раздел 2. Тренинговые игры, упражнения, психотехники | 6 | Разогревающие игры и психотехники | ПК -22 ПК – 23 ПК-26 ПК – 31 ПДК-1 ПДК-3 |
| | | 7 | Обратная связь в тренинге. Игры и психотехники, ориентированные на получение обратной связи | |
| | | 8 | Социальная перцепция в тренинге. Игры и психотехники социально-перцептивной направленности | |
| | | 9 | Коммуникативные игры в тренинге | |
| | | 10 | Интервенционный репертуар ведущего. Работа с затруднениями | |

5. ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ИХ ТРУДОЕМКОСТЬ

Очно-заочная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов (Зачетных единиц) |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 |
| Общая трудоемкость дисциплины | 88 |
| Аудиторные занятия | 28 |
| Лекции | 12 |
| Лабораторные работы (ЛР) | |
| Практические занятия (ПЗ) | 16 |
| Семинарские занятия (СЗ) | |
| Самостоятельная работа (СРС) | 60 |
| Вид итогового контроля | Экзамен |

6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

| № п.п. | Темы дисциплины | Трудо-емкость (ак.ч.) | Л | СЗ | ПЗ | СРС |
|--------|---|-----------------------|-----------|----|-----------|-----------|
| 1 | Социально-психологический тренинг как метод практической психологии | 9 | 2 | | 2 | 5 |
| 2 | Психологические особенности тренинговой группы. Групповая динамика | 9 | | | 2 | 7 |
| 3 | Классификация и основные виды тренинговых групп | 9 | 2 | | 2 | 5 |
| 4 | Ведущий тренинговой группы | 9 | | | 2 | 7 |
| 5 | Эффективная тренинговая программа: правила и особенности составления | 9 | 2 | | 2 | 5 |
| 6 | Разогревающие игры и психотехники | 9 | | | 2 | 7 |
| 7 | Обратная связь в тренинге. Игры и психотехники, ориентированные на получение обратной связи | 9 | 2 | | | 7 |
| 8 | Социальная перцепция в тренинге. Игры и психотехники социально-перцептивной направленности | 9 | | | 2 | 7 |
| 9 | Коммуникативные игры в тренинге | 8 | 4 | | | 4 |
| 10 | Интервенционный репертуар ведущего. Работа с затруднениями | 8 | | | 2 | 6 |
| | ИТОГО | 88 | 12 | | 16 | 60 |

7. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом предусмотрено проведение практических занятий по дисциплине. Практические занятия предназначены для закрепления навыков работы с интеллектуальными информационными системами и апробация теоретических положений на практике.

Перечень рекомендуемых практических занятий:

ТЕМА 1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ КАК МЕТОД ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Объясните свое отношение к утверждению «Тренинг не является моделью жизни, а должен являться частью реальной жизни его участников».
- 2) Какое место среди мета-методов практической психологии занимает социально-психологический тренинг?
- 3) В чем заключается польза социально-психологического тренинга для клиента?

ТЕМА 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ. ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Для чего служит типологизация тренинговых групп и как она может быть полезна психологу?
- 2) Раскройте сущность понятия «полисубъектное взаимодействие».
- 3) Почему именно уровни взаимодействия могут служить основанием для выделения типов тренинговых групп?

Практикум: исследование ролевых позиций в группе.

ТЕМА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТРЕНИНГОВЫХ ГРУПП

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Как влияют личностные особенности тренера на выбор подхода?
- 2) Конкретизируйте важнейшие задачи тренинговой группы в каждом подходе.
- 3) Нужно ли объяснять клиентам сущность подхода?

Практикум: анализ группового взаимодействия.

ТЕМА 4. ВЕДУЩИЙ ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Назовите основные ошибки ведущего при проведении тренинга и раскройте их сущность.
- 2) Как зависит «выгорание» от личностных особенностей тренера?
- 3) Меняется ли стиль руководства тренера в зависимости от группы?

Практикум: отработка навыков ведущего тренинга.

ТЕМА 5. ЭФФЕКТИВНАЯ ТРЕНИНГОВАЯ ПРОГРАММА: ПРАВИЛА И ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Чем отличается тренинговая программа от мотивационной?
- 2) Как формируется цена тренинга?
- 3) Существуют ли свободные ниши на российском рынке тренингов?

Практикум: составление программы тренинга.

ТЕМА 6. РАЗОГРЕВАЮЩИЕ ИГРЫ И ПСИХОТЕХНИКИ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) В чем состоят особенности детской игры, позволяющие использовать ее как психотерапевтическое средство?
- 2) В чем заключается диагностическая функция разогрева?
- 3) Какие процедуры являются необходимыми, чтобы игра в тренинге вышла за рамки развлекательного мероприятия?

Практикум: проведение разогревающих игр и психотехник.

ТЕМА 7. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ В ТРЕНИНГЕ. ИГРЫ И ПСИХОТЕХНИКИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Каковы опасности обратной связи в тренинге?
- 2) Должен ли тренер участвовать в психотехниках, ориентированных на негативную обратную связь? Почему?
- 3) Какие психологические эффекты имеет позитивная обратная связь?

Практикум: работа с обратной связью в группе.

ТЕМА 8. СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ В ТРЕНИНГЕ. ИГРЫ И ПСИХОТЕХНИКИ СОЦИАЛЬНО-ПЕРЦЕПТИВНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Как вы считаете, следует ли анализировать в группе отрицательные эмоции, возникающие у участников по поводу некоторых упражнений? Объясните почему.
- 2) Согласны ли вы с утверждением: «Конфликтов в группе следует избегать во что бы то ни стало, так как они разрушительны для группы»? Почему?
- 3) Как вы думаете, меняется ли специфика социальной перцепции в зависимости от состава тренинговой группы?

Практикум: проведение игр и психотехник социально-перцептивной направленности.

ТЕМА 9. КОММУНИКАТИВНЫЕ ИГРЫ В ТРЕНИНГЕ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Опишите наиболее подходящие внешние условия для проведения тренинга коммуникативных умений.
- 2) Объясните, почему желательно ограничить коммуникацию участников с «внешним» миром.
- 3) Какие блоки можно выделить в содержании тренинга коммуникативных умений? В чем состоят важнейшие задачи каждого блока?

Практикум: проведение коммуникативных игр.

ТЕМА 10. ИНТЕРВЕНЦИОННЫЙ РЕПЕРТУАР ВЕДУЩЕГО. РАБОТА С ЗАТРУДНЕНИЯМИ

Вопросы к практическому занятию:

- 1) Раскройте содержание ролей, которые играет ведущий группы, согласно подходу И.Ялома.
- 2) Согласны ли вы с утверждением, что ведущий тренинговой группы ни при каких обстоятельствах не имеет права быть авторитарным? Обоснуйте свою точку зрения.

Практикум: работа с групповыми барьерами. Отработка навыков ведущего тренинга.

8. АКТИВНЫЕ И ИНТЕРАКТИВНЫЕ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

| № пп | Наименование темы дисциплины | Вид занятий (лекция, семинары, практические занятия) | Количество ак. ч. | Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий |
|------|---|--|-------------------|---|
| 1 | Социально-психологический тренинг как метод практической пси- | практические занятия | 2 | Мастер-класс д.пед.н., проф. Хачикян Е.И. |

| | | | | |
|---|---|----------------------|---|------------------------|
| | хологии. Психологические особенности тренинговой группы. Групповая динамика | | | |
| 2 | Классификация и основные виды тренинговых групп | практические занятия | 2 | Групповая консультация |

1. Мастер-класс, тренинг

Тренинг - форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении.

Достоинством тренинга является то, что он обеспечивает активное вовлечение всех участников в процесс обучения.

Требования к проведению тренинга:

- оптимальное количество участников тренинга 20-25 человек;
- соответствующее по размерам количеству участников тренинга помещение, где посадочные места расположены по «тренинговому кругу», что способствует активному взаимодействию его участников;
- обязательность ознакомления участников в начале любого занятия тренинга с целями и задачами данного занятия;
- проведение на первом занятии тренинга упражнения «знакомство» и принятие «соглашения» - правил работы группы;
- создание дружелюбной доверительной атмосферы и ее поддержание в течение всего тренинга;
- вовлечение всех участников в активную деятельность на протяжении всего тренинга;
- уважение чувств и мнений каждого участника;
- поощрение участников тренинга;
- подведение участников тренером (преподавателем) к достижению поставленной перед ними цели занятия, не навязывая при этом своего мнения;
- обеспечение тренером соблюдения временных рамок каждого этапа тренинга;
- обеспечение эффективного сочетания теоретического материала и интерактивных упражнений;
- обязательность подведения итогов тренинга по его окончании.

Преподаватель-тренер должен владеть психолого-педагогическими знаниями и умело применять их в учебном процессе, владеть методами получения, накопления и преподнесения информации участникам, влияния на их поведение и отношения.

Преподаватель-тренер должен знать цели и задачи, методы и способы обучения, источники информации, профилактические образовательные программы.

Необходимые условия для успешного обучения:

- готовность обучаемого учиться;
- применение различных форм и методов обучения;
- использование повторения для закрепления знаний;
- соответствие процесса обучения реальной жизненной ситуации;
- своевременность непредвзятой, адекватной оценки действий обучаемых преподавателем-тренером.

Непосредственно обучение включает в себя 2 этапа:

- Информационный блок или предоставление теоретических знаний;
- Выработка практических навыков.

1. Информационный блок

Этот этап можно начать с ответов на вопросы из опросников, которые вызвали массовое

затруднение. Основной материал может быть преподнесен в виде лекции, мультимедийной презентации. Затем на выбор преподавателя (тренера) могут быть использованы различные методы интерактивного обучения: ролевые игры, дискуссии, приглашение визитера, работа в малых группах и т.д.

2. Выработка практических навыков.

Учитывая, что любые знания информационного, теоретического плана должны обязательно сочетаться с практическими умениями и навыками, необходимо вырабатывать эти навыки. Данный этап тренинга призван способствовать приобретению участниками практического опыта по защите своей жизни и здоровья, а также окружающих. С этой целью можно использовать ролевые игры, инсценировки, дискуссии, «мозговую атаку» и другие интерактивные формы работы в зависимости от условий.

3. Подведение итогов

Итоги подводятся в конце любого занятия, тренинга. Как правило, эта процедура рассчитана на то, чтобы участники поделились своими впечатлениями, ощущениями, высказали свои пожелания. Подведение итогов можно проводить в виде заполнения анкет.

Тренер может спросить участников семинара, что нового они узнали, что было для них интересно, полезно, предложить вспомнить, какие упражнения они выполняли, таким образом, закрепляя пройденный материал. Хорошо, если тренер постоянно поощряет участников тренинга различными доступными ему способами: выражает устную или письменную благодарность, вручает какие-то брошюры, буклеты, сувениры и т.п.

2. Групповая консультация

Групповое обсуждение какого-либо вопроса направлено на нахождение истины или достижение лучшего взаимопонимания. Групповые обсуждения способствуют лучшему усвоению изучаемого материала.

На первом этапе группового обсуждения перед студентами ставится проблема, выделяется определенное время, в течение которого студенты должны подготовить аргументированный развернутый ответ.

Преподаватель может устанавливать определенные правила проведения группового обсуждения:

- задавать определенные рамки обсуждения (например, указать не менее 10 ошибок);
- ввести алгоритм выработки общего мнения;
- назначить лидера, руководящего ходом группового обсуждения и др.

На втором этапе группового обсуждения вырабатывается групповое решение совместно с преподавателем.

Разновидностью группового обсуждения является круглый стол, который проводится с целью поделиться проблемами, собственным видением вопроса, познакомиться с опытом, достижениями.

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

9.1. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Рекомендуется следующие виды самостоятельной работы:

- изучение теоретического материала с использованием курса лекций и рекомендуемой литературы;
- подготовка к экзамену в соответствии с перечнем контрольных вопросов для аттестации;
- дидактическое тестирование.

В комплект учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся входят:

- курс лекций;
- глоссарий;
- банк тестовых заданий.

10. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонды оценочных средств включают:

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

После освоения дисциплины слушатели должны:

Овладеть компетенциями:

готовностью применять утвержденные стандартные методы и технологии, позволяющие решать диагностические и коррекционно-развивающие задачи (ПК-22);

способностью осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики (ПК-23);

способностью эффективно взаимодействовать с педагогическими работниками образовательных организаций и другими специалистами по вопросам развития детей (ПК-26);

способностью проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации профессионального самоопределения обучающихся (ПК-31);

способностью к планированию и реализации планов развивающей работы с обучающимися с учетом их индивидуально-психологических особенностей (ПДК-1);

способностью консультировать обучающихся по проблемам самопознания, профессионального самоопределения, по проблемам взаимоотношений в коллективе и другим проблемам (ПДК-3).

ТЕМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

| № пп | Наименование модуля (дидактические единицы) | № п.п | Тема | Перечень планируемых результатов обучения (ПРО) |
|------|--|-------|---|---|
| 1 | Раздел 1. Психология тренинга | 1 | Социально-психологический тренинг как метод практической психологии | ПК -22 ПК – 23 ПК-26 ПК – 31 ПДК-1 ПДК-3 |
| | | 2 | Психологические особенности тренинговой группы. Групповая динамика | |
| | | 3 | Классификация и основные виды тренинговых групп | |
| | | 4 | Ведущий тренинговой группы | |
| | | 5 | Эффективная тренинговая программа: правила и особенности составления | |
| 2 | Раздел 2. Тренинговые игры, упражнения, психотехники | 6 | Разогревающие игры и психотехники | ПК -22 ПК – 23 ПК-26 ПК – 31 ПДК-1 ПДК-3 |
| | | 7 | Обратная связь в тренинге. Игры и психотехники, ориентированные на получение обратной связи | |
| | | 8 | Социальная перцепция в тренинге. Игры и психотехники социально-перцептивной направленности | |
| | | 9 | Коммуникативные игры в тренинге | |
| | | 10 | Интервенционный репертуар ведущего. Работа с затруднениями | |

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

| № пп | Компетенция | Виды оценочных средств используемых для оценки компетенций по дисциплине | |
|------|-------------|--|--------------|
| | | Вопросы и задания для экзамена | Тестирование |
| 1 | ПК-22 | + (вопросы 1 -26 из 26) | + |
| 2 | ПК-23 | + (вопросы 1 -26 из 26) | + |
| 3 | ПК-26 | + (вопросы 1 -26 из 26) | + |
| 4 | ПК-31 | + (вопросы 1 -26 из 26) | + |
| 5 | ПДК-1 | + (вопросы 1 -26 из 26) | + |
| 6 | ПДК-3 | + (вопросы 1 -26 из 26) | + |

3. Описание критериев и показателей оценивания компетенций и описание шкал оценивания при использовании различных видов оценочных средств

3.1. Вопросы и заданий для экзамена

При оценке знаний на экзамене учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

| № пп | Оценка | Шкала |
|------|---------------------|--|
| 1 | Отлично | Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу. |
| 2 | Хорошо | Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу. |
| 3 | Удовлетворительно | Студент должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу. |
| 4 | Неудовлетворительно | Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу. |
| 5 | Зачтено | Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровнях «отлично», «хорошо», «удовлетворительно». |

| | | |
|---|-----------|---|
| 6 | Незачтено | Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровне «неудовлетворительно». |
|---|-----------|---|

3.2. Тестирования

| № пп | Оценка | Шкала |
|------|---------------------|--|
| 1 | Отлично | Количество верных ответов в интервале: 71-100% |
| 2 | Хорошо | Количество верных ответов в интервале: 56-70% |
| 3 | Удовлетворительно | Количество верных ответов в интервале: 41-55% |
| 4 | Неудовлетворительно | Количество верных ответов в интервале: 0-40% |
| 5 | Зачтено | Количество верных ответов в интервале: 41-100% |
| 6 | Незачтено | Количество верных ответов в интервале: 0-40% |

4. Типовые контрольные задания необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

4.1. Вопросы и задания для экзамена

1. Предмет, задачи социально-психологического тренинга. Социально-психологический тренинг как метод практической психологии.
2. История развития групповых методов практической психологии.
3. Цели социально-психологического тренинга.
4. Специфические черты и основные парадигмы социально-психологического тренинга.
5. Факторы психотерапевтического воздействия в тренинговой группе.
6. Понятие групповой сплоченности. Факторы, влияющие на сплоченность в группе.
7. Интерактивные игры как средство групповой психологической работы.
8. Специфика деятельности ведущего в социально-психологическом тренинге. Критерии эффективного ведущего.
9. Характеристика личности группового тренера. Подготовка ведущих тренинговых групп.
10. Динамика группового процесса. Основные этапы развития группы в тренинге.
11. Основные правила работы психологических групп.
12. Классификация тренинговых методов.
13. Классификация тренинговых групп.
14. Значение разогревающих игр и психотехник для создания благоприятного психологического климата в группе. Примеры разогревающих игр.
15. Коммуникативные игры в тренинге.
16. Основные принципы построения тренинга личностного роста. Цели, основные упражнения.
17. Основные упражнения и приемы групповой работы в психологическом тренинге с элементами психодрамы.
18. Основные упражнения и приемы групповой работы в психологическом тренинге с элементами танцевальной терапии, арт-терапии.
19. Основные упражнения и приемы групповой работы в гештальт-группах.
20. Виды психологических тренингов. Критерии классификации.
21. Использование метафоры и ритуалов в различных тренинговых группах.
22. Специфика проведения коммуникативного тренинга для различных категорий участников. Цели и технологии проведения.
23. Специфика проведения тренинга креативности для различных категорий участников. Цели и технологии проведения.
24. Разработка программы социально-психологического тренинга.
25. Психологический анализ интерактивных игр как средства групповой психологической работы.
26. Психологический тренинг как метод разрешения конфликтов.

4.2. Банк тестовых заданий

Содержание тестовых материалов

Вариант 1.

1. Проблемы социальной перцепции изучали:
 - А) В. Н. Мясищев, В. Г. Ананьев
 - Б) А. А. Бодалев, В. А. Лабунская
 - В) С. Д. Смирнов, Г. А. Берулава
 - Г) Л. М. Митина, А. К. Маркова
2. Общение как сторону совместной деятельности и как самостоятельный феномен, отличный от деятельности, рассматривал(а)
 - А) А. А. Бодалев
 - Б) М. С. Каган
 - В) М. И. Лисина
 - В) Л. П. Буева
3. Общение и деятельность соотносятся по Б. Ф. Ломову, как:
 - А) род-вид
 - Б) рядоположенные
 - В) самостоятельные феномены
 - Г) между ними функциональные отношения
4. Взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной учебной деятельности соответствует ... цели педагогического общения:
 - А) информационной
 - Б) контактной
 - В) эмотивной
 - Г) координационной
5. Функция фасилитации педагогического общения выделена:
 - А) А. Б. Орловым
 - Б) А. К. Марковой
 - В) А. Маслоу
 - Г) К. Роджерсом
6. Общение в пределах содержательной темы, одноразовое или многократное общение определяется как:
 - А) микроуровень общения
 - Б) мезоуровень общения
 - В) макроуровень общения
 - Г) метауровень общения
7. Соблюдение некоторых жестко заданных границ, в рамках которых следует удерживать собственное поведение и поведение другого человека – это:
 - А) конвенциональная корректность
 - Б) коммуникативные права личности
 - В) коммуникативный кодекс
8. Умение понимать эмоциональное состояние другого человека относится к умениям –
 - А) межличностной коммуникации
 - Б) восприятия и понимания друг друга
 - В) межличностного взаимодействия
 - Г) передачи информации
9. Этот стиль общения отличает: стремление уклониться от принятия решений, переложить эту задачу на партнера, практически полная безучастность к результатам деятельности
 - А) авторитарный

- Б) демократический
- В) либеральный
- Г) партнерский

10. Для этого стиля характерно: превосходство одного партнера; деловые, короткие распоряжения, запреты с угрозой, неприветливый тон, возможность быстрого принятия решений о стабилизации общения

- А) авторитарный
- Б) демократический
- В) либеральный
- Г) партнерский

11. Для этого стиля характерно: предоставление партнерам равных условий для принятия решений, постановке цели, оценке работы, уважительное отношение и забота о потребностях партнеров по общению. Контакт реализуется посредством убеждения, внушения, аргументации

- А) авторитарный
- Б) демократический
- В) либеральный
- Г) партнерский

12. К вербальным средствам общения относятся:

- А) жесты
- Б) мимика
- В) речь
- Г) пантомимика
- Д) контакт глаз

13. К невербальным средствам общения не относятся:

- А) жесты
- Б) мимика
- В) речь
- Г) пантомимика
- Д) контакт глаз

14. Столкновение противоположных позиций на основе противоположно направленных мотивов или суждений – это:

- А) конфликт
- Б) борьба
- В) дискуссия
- Г) решение проблемы

15. Конфликтогены – это:

- А) проявления конфликта
- Б) слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту
- В) причины конфликта, обусловленные социальным статусом личности
- Г) состояния личности, которые наступают после разрешения конфликта

16. Одна учительница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая учительница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возникает конфликт. Причина конфликта:

- А) неудовлетворительные коммуникации
- Б) нарушение этики общения
- В) нарушение трудовой дисциплины
- Г) психологические особенности конфликтующих сторон
- Д) все ответы верны

17. Верной комбинацией стратегий поведения в конфликте является:

- А) компромисс, критика, борьба
 - Б) уступка, уход, сотрудничество
 - В) борьба, уход, убеждение
 - Г) сотрудничество, консенсус, уступка
18. Технология эффективного общения в конфликте позволяет:
- А) убедить соперника в своей правоте
 - Б) добиться превосходства в споре
 - В) добиться соглашения даже ценой серьезной уступки соперника
 - Г) добиться взаимного понимания и взаимной эмпатии с соперником
19. Стратегиями поведения в конфликте не является:
- А) борьба
 - Б) сотрудничество
 - В) компромисс
 - Г) уступка
 - Д) приспособление
20. К характеристикам взаимодействия не относятся:
- А) предметность
 - Б) активность
 - В) целенаправленность
 - Г) осознанность
21. К примитивным межличностным реакциям А. Б. Добрович относит:
- А) реакция амбиции, зависти, злорадства, захвата, агрессии;
 - Б) реакция выжидания;
 - В) реакция отступления
22. Определение манипуляция как сознательных или бессознательных действий, цель которых – контролировать ситуацию для достижения своих целей, дал:
- А) Э. Шостром
 - Б) К. Левин,
 - В) К. Роджерс,
 - Г) З. Фрейд.
23. К причинам, объясняющим неспособность манипулятора устанавливать глубокий контакт, относятся:
- А) черты характера;
 - Б) страх уязвимости, разоблачения и осуждения;
 - В) особенности восприятия;
24. К основным причинам манипуляций Э. Фромм не относит:
- А) внутриличностный конфликт;
 - Б) риск и неопределенность;
 - В) страх затруднительного положения;
 - Г) потребность в манипуляции
25. ...как понимание и интерпретация другого человека путем отождествления себя с ним является одним из основных механизмов межличностного восприятия:
- А) рефлексия;
 - Б) стереотипизация;
 - В) эмпатия;
 - Г) идентификация.
26. Тенденция к сохранению однажды созданного представления о другом человеке составляет суть:
- А) эффекта ореола;
 - Б) эффекта последовательности;

- В) эффекта инерционности;
- Г) эффекта стереотипизации.

27. К основным характеристикам манипуляторов не относятся:

- А) фальшивость, мошенничество;
- Б) закрытость, намеренность;
- В) открытость;
- Г) цинизм (безверие), апатия, скука.

28. К основным характеристикам актуализаторов не относятся:

- А) искренность, аутентичность;
- Б) осознанность;
- В) открытость, доверие;
- Г) наивность.

29. Автором концепции самоактуализирующейся личности является:

- А) Э. Шостром
- Б) А. Маслоу
- В) К. Роджерс

30. Децентрация в общении способствует:

- А) отчуждению;
- Б) конструктивному эмоциональному взаимодействию;
- В) безразличию и отстраненности.

Вариант 2.

1. К невербальным средствам общения не относятся:

- А) жесты
- Б) мимика
- В) речь
- Г) пантомимика
- Д) контакт глаз

2. К вербальным средствам общения относятся:

- А) жесты
- Б) мимика
- В) речь
- Г) пантомимика
- Д) контакт глаз.

3. Для этого стиля характерно: предоставление партнерам равных условий для принятия решений, постановке цели, оценке работы, уважительное отношение и забота о потребностях партнеров по общению. Контакт реализуется посредством убеждения, внушения, аргументации

- А) авторитарный
- Б) демократический
- В) либеральный
- Г) партнерский

4. Для этого стиля характерно: превосходство одного партнера; деловые, короткие распоряжения, запреты с угрозой, неприветливый тон, возможность быстрого принятия решений о стабилизации общения

- А) авторитарный
- Б) демократический
- В) либеральный
- Г) партнерский

5. Этот стиль общения отличает: стремление уклониться от принятия решений, переложить эту задачу на партнера, практически полная безучастность к результатам дея-

тельности

- А) авторитарный
- Б) демократический
- В) либеральный
- Г) партнерский

6. Умение понимать эмоциональное состояние другого человека относится к умениям –

- А) межличностной коммуникации
- Б) восприятия и понимания друг друга
- В) межличностного взаимодействия
- Г) передачи информации

7. Соблюдение некоторых жестко заданных границ, в рамках которых следует удерживать собственное поведение и поведение другого человека – это:

- А) конвенциальная корректность
- Б) коммуникативные права личности
- В) коммуникативный кодекс

8. Общение в пределах содержательной темы, одноразовое или многократное общение определяется как:

- А) микроуровень общения
- Б) мезоуровень общения
- В) макроуровень общения
- Г) метауровень общения

9. Функция фасилитации педагогического общения выделена:

- А) А. Б. Орловым
- Б) А. К. Марковой
- В) А. Маслоу
- Г) К. Роджерсом

10. Взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной учебной деятельности соответствует ... цели педагогического общения:

- А) информационной
- Б) контактной
- В) эмотивной
- Г) координационной

11. Общение и деятельность соотносятся по Б. Ф. Ломову, как:

- А) род-вид
- Б) рядоположенные
- В) самостоятельные феномены
- Г) между ними функциональные отношения

12. Общение как сторону совместной деятельности и как самостоятельный феномен, отличный от деятельности, рассматривал(а)

- А) А. А. Бодалев
- Б) М. С. Каган
- В) М. И. Лисина
- Г) Л. П. Буева

13. Проблемы социальной перцепции изучали:

- А) В. Н. Мясищев, В. Г. Ананьев
- Б) А. А. Бодалев, В. А. Лабунская
- В) С. Д. Смирнов, Г. А. Берулава
- Г) Л. М. Митина, А. К. Маркова

14. К характеристикам взаимодействия не относятся:

- А) предметность

Б) активность

В) целенаправленность

Г) осознанность

15. Стратегиями поведения в конфликте не является:

А) борьба

Б) сотрудничество

В) компромисс

Г) уступка

Д) приспособление

16. Технология эффективного общения в конфликте позволяет:

А) убедить соперника в своей правоте

Б) добиться превосходства в споре

В) добиться соглашения даже ценой серьезной уступки соперника

Г) добиться взаимного понимания и взаимной эмпатии с соперником

17. Верной комбинацией стратегий поведения в конфликте является:

А) компромисс, критика, борьба

Б) уступка, уход, сотрудничество

В) борьба, уход, убеждение

Г) сотрудничество, консенсус, уступка

18. Одна учительница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая учительница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возникает конфликт. Причина конфликта:

А) неудовлетворительные коммуникации

Б) нарушение этики общения

В) нарушение трудовой дисциплины

Г) психологические особенности конфликтующих сторон

Д) все ответы верны

19. Конфликтогены – это:

А) проявления конфликта

Б) слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту

В) причины конфликта, обусловленные социальным статусом личности

Г) состояния личности, которые наступают после разрешения конфликта

20. Столкновение противоположных позиций на основе противоположно направленных мотивов или суждений – это:

А) конфликт

Б) борьба

В) дискуссия

Г) решение проблемы

21. Децентрация в общении способствует:

А) отчуждению;

Б) конструктивному эмоциональному взаимодействию;

В) безразличию и отстраненности.

22. Автором концепции самоактуализирующейся личности является:

А) Э. Шостром

Б) А. Маслоу

В) К. Роджерс

23. К основным характеристикам актуализаторов не относятся:

А) искренность, аутентичность;

Б) осознанность;

В) открытость, доверие;

- Г) наивность.
24. К основным характеристикам манипуляторов не относятся:
- А) фальшивость, мошенничество;
 - Б) закрытость, намеренность;
 - В) открытость;
 - Г) цинизм (безверие), апатия, скука.
25. Тенденция к сохранению однажды созданного представления о другом человеке составляет суть:
- А) эффекта ореола;
 - Б) эффекта последовательности;
 - В) эффекта инерционности;
 - Г) эффекта стереотипизации.
26. ...как понимание и интерпретация другого человека путем отождествления себя с ним является одним из основных механизмов межличностного восприятия:
- А) рефлексия;
 - Б) стереотипизация;
 - В) эмпатия;
 - Г) идентификация.
27. К основным причинам манипуляций Э. Фромм не относит:
- А) внутриличностный конфликт;
 - Б) риск и неопределенность;
 - В) страх затруднительного положения;
 - Г) потребность в манипуляции
28. К причинам, объясняющим неспособность манипулятора устанавливать глубокий контакт, относятся:
- А) черты характера;
 - Б) страх уязвимости, разоблачения и осуждения;
 - В) особенности восприятия;
29. Определение манипуляция как сознательных или бессознательных действий, цель которых – контролировать ситуацию для достижения своих целей, дал:
- А) Э. Шостром
 - Б) К. Левин,
 - В) К. Роджерс,
 - Г) З. Фрейд.
30. К примитивным межличностным реакциям А. Б. Добрович относит:
- А) реакция амбиции, зависти, злорадства, захвата, агрессии;
 - Б) реакция выжидания;
 - В) реакция отступления

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

1. Методические указания по написанию курсовой работы (проекта) (доступны в системе дистанционного обучения «Прометей», в библиотеке и профильной кафедре вуза, на сайте вуза, в библиотеке вуза).

2. Методические указания по написанию контрольной работы (доступны в системе дистанционного обучения «Прометей», в библиотеке и профильной кафедре вуза, на сайте вуза).

3. Демонстрационные и репетиционные варианты компьютерного тестирования (доступны в системе дистанционного обучения «Прометей», во внутренней информационной сети вуза в учебных кабинетах с компьютерной техникой, с сайта вуза при использовании системы компьютерного тестирования «АСТ»).

11. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

11.1. ОСНОВНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Бакли Р. Теория и практика тренинга. – СПб.: Питер, 2009.
2. Берн Э. Трансактный анализ в группе. – М.: Лабиринт, 2011.
3. Большаков В.Ю. Психотренинг: Социодинамика. Упражнения. Игры. – СПб.: Социально-психологический центр, 2009.
4. Бука Т., Митрофанова М. Психологический тренинг в группе. Игры и упражнения. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2012.
5. Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники: Учебное пособие. – М.: «Ось-89», 2009.
6. Вачков И.В. Психология тренинговой работы. – М.: Эксмо, 2011.
7. Горбушина О.Л. Психологический тренинг. Секреты проведения. – СПб.: Питер, 2010.

11.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Волошина А. и др. Игра в тренинге. – СПб.: Питер, 2008.
2. Джексон П. 58 ½ импровизаций на тренинге. – М.: Бегин Групп, 2004.
3. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб.: Речь, 2007.
4. Торн К., Маккей Д. Настольная книга тренера. – СПб.: Питер, 2008.
5. Фопель К. Технология ведения тренинга. Теория и практика. – М.: Генезис, 2007.
6. Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. – СПб.: Питер, 2000.
7. Браткин А. Чемоданчик тренера. 10 продаваемых тренингов. – М.: Генезис, 2007.
8. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2008.
9. Ежова Н. Научись общаться. Коммуникативные тренинги. – М.: Феникс, 2008.
10. Карвасарский Б.Д. Психотерапия. Учебник. – СПб.: Питер, 2007.
11. Копытин А. Тренинг коммуникации. Арт-терапия. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2006.
12. Кроль Л., Михайлова Е. Тренинг тренеров: как закалялась сталь. – М.: Класс, 2003.
13. Марасанов Г.И. Социально-психологический тренинг. – М.: Когито-центр, 2007.
14. Пахальян В. Групповой психологический тренинг. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004.
15. Рудестам К. Групповая психотерапия. – СПб.: Питер, 2003.
16. Сидоренко Е. Мотивационный тренинг. – СПб.: Речь, 2006.
17. Старшенбаум Г.В. Психотерапия в группе. – М.: Психотерапия, 2008.
18. Старшенбаум Г.В. Тренинг навыков практического психолога: интерактивный учебник: игры, тесты, упражнения. – М.: Психотерапия, 2008.
19. Турнер Д. Ролевые игры. – СПб.: Питер, 2000.
20. Фопель К. Барьеры, блокады и кризисы в групповой работе. Сборник упражнений. – М.: Генезис, 2007.
21. Чуркина М., Жадько М. Тренинг тренеров на 100%: Секреты интенсивного обучения. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2006.
22. Шепелева Л.Н. Программы социально-психологических тренингов. – СПб.: Питер, 2007.
23. Шерток Л., Соссюр Р., де. Рождение психоаналитика. От Месмера до Фрейда. – М.: Прогресс, 1991.

* рекомендуемая литература представлена в электронной библиотеке по адресу:

www.IPRbooks

12. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕ- НИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Психологический практикум: тренинг педагогического общения» для слушателей программы дополнительного профессионального образования осуществляется в виде лекционных и практических занятий, в ходе самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы слушатели должны изучить лекционные материалы и другие источники (учебники и учебно-методические пособия), подготовиться к ответам на контрольные вопросы и тестовые задания.

Дисциплина «Психологический практикум: тренинг педагогического общения» включает 10 тем.

Лекция – форма обучения, при которой преподаватель последовательно излагает основной материал темы учебной дисциплины. Лекция – это важный источник информации по каждой учебной дисциплине. Она ориентирует студента в основных проблемах изучаемого курса, направляет самостоятельную работу над ним. Для лекций по каждому предмету должна быть отдельная тетрадь для лекций. Прежде всего, запишите имя, отчество и фамилию лектора, оставьте место для списка рекомендованной литературы, пособий, справочников.

Будьте внимательны, когда лектор объявляет тему лекции, объясняет Вам место, которое занимает новый предмет в Вашей подготовке и чему новому Вы сможете научиться. Опытный студент знает, что, как правило, на первой лекции преподаватель обосновывает свои требования, раскрывает особенности чтения курса и способы сдачи зачета или экзамена.

Отступите поля, которые понадобятся для различных пометок, замечаний и вопросов.

Запись содержания лекций очень индивидуальна, именно поэтому трудно пользоваться чужими конспектами.

Не стесняйтесь задавать вопросы преподавателю! Чем больше у Вас будет информации, тем свободнее и увереннее Вы будете себя чувствовать!

Базовые рекомендации:

- не старайтесь дословно конспектировать лекции, выделяйте основные положения, старайтесь понять логику лектора;
- точно записывайте определения, законы, понятия, формулы, теоремы и т.д.;
- передавайте излагаемый материал лектором своими словами;
- наиболее важные положения лекции выделяйте подчеркиванием;
- создайте свою систему сокращения слов;
- привыкайте просматривать, перечитывать перед новой лекцией предыдущую информацию;
- дополняйте материал лекции информацией;
- задавайте вопросы лектору;
- обязательно вовремя пополняйте возникшие пробелы.

Правила тактичного поведения и эффективного слушания на лекциях:

- Слушать (и слышать) другого человека - это настоящее искусство, которое очень пригодится в будущей профессиональной деятельности психолога.
- Если преподаватель «скучный», но Вы чувствуете, что он действительно владеет материалом, то скука - это уже Ваша личная проблема (стоит вообще спросить себя, а настоящий ли Вы студент, если Вам не интересна лекция специалиста?).

Существует очень полезный прием, позволяющий студенту-психологу оставаться в творческом напряжении даже на лекциях заведомо «неинтересных» преподавателях. Представьте, что перед Вами клиент, который что-то знает, но ему трудно это сказать (а в консультативной практике с такими ситуациями постоянно приходится сталкиваться). Очень многое здесь зависит от того, поможет ли слушающий говорящему лучше изложить свои мысли (или сообщить свои знания). Но как может помочь «скуч-

ному» преподавателю студент, да еще в большой аудитории, когда даже вопросы задавать неприлично?

Прием прост – постарайтесь всем своим видом показать, что Вам «все-таки интересно» и Вы «все-таки верите», что преподаватель вот-вот скажет что-то очень важное. И если в аудитории найдутся хотя бы несколько таких студентов, внимательно и уважительно слушающих преподавателя, то может произойти «маленькое чудо», когда преподаватель «вдруг» заговорит с увлечением, начнет рассуждать смело и с озорством (иногда преподаватели сами ищут в аудитории внимательные и заинтересованные лица и начинают читать свои лекции, частенько поглядывая на таких студентов, как бы «вдохновляясь» их доброжелательным вниманием). Если это кажется невероятным (типа того, что «чудес не бывает»), просто вспомните себя в подобных ситуациях, когда с приятным собеседником-слушателем Вы вдруг обнаруживаете, что говорите намного увереннее и даже интереснее для самого себя. Но «маленького чуда» может и не произойти, и тогда главное – не обижаться на преподавателя (как не обижается на своего «так и не разговорившегося» клиента опытный психолог-консультант). Считайте, что Вам не удалось «заинтересовать» преподавателя своим вниманием (он просто не поверил в то, что Вам действительно интересно).

Чтобы быть более «естественным» и чтобы преподаватель все-таки поверил в вашу заинтересованность его лекцией, можно использовать еще один прием. Постарайтесь молча к чему-то «придаться» в его высказываниях. И когда вы найдете слабое звено в рассуждениях преподавателя (а при желании это несложно сделать даже на лекциях признанных психологических авторитетов), попробуйте «про себя» поспорить с преподавателем или хотя бы послушайте, не станет ли сам преподаватель «опровергать себя» (иногда опытные преподаватели сначала подбрасывают провокационные идеи, а затем как бы сами с собой спорят). В любом случае, несогласие с преподавателем – это прекрасная основа для диалога (в данном случае – для «внутреннего диалога»), который уже после лекции, на семинаре может превратиться в диалог реальный. Естественно, не следует извращать данный прием и всем своим видом показывать преподавателю, что Вы его «презираете», что он «ничтожество» и т. п. Критика (особенно критика преподавателя) должна быть конструктивной и доброжелательной. Будущему психологу вообще противопоказано «демонстративное презрение» к кому бы то ни было (с соответствующими «вытаращенными глазами» и «фыркающим ротиком») – это скорее, признак «пациента», чем специалиста-человековеда.

Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове – это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись. Неужели не приятно самому почувствовать себя воспитанным человеком, да еще на глазах у целой аудитории?

Правила конспектирования на лекциях:

- Не следует пытаться записывать подряд все то, о чем говорит преподаватель. Даже если студент владеет стенографией, записывать все высказывания просто не имеет смысла: важно уловить главную мысль и основные факты.

- Желательно оставлять на страницах поля для своих заметок (и делать эти заметки либо во время самой лекции, либо при подготовке к семинарам и экзаменам).

- Естественно, желательно использовать при конспектировании сокращения, которые каждый может «разработать» для себя самостоятельно (лишь бы самому легко было потом разобраться с этими сокращениями).

- Стараться поменьше использовать на лекциях диктофоны, поскольку потом трудно будет «декодировать» неразборчивый голос преподавателя, все равно потом придется переписывать лекцию (а с голоса очень трудно готовиться к ответственным экзаменам), наконец, диктофоны часто отвлекают преподавателя тем, что студент ничего не делает на лекции (за него, якобы «работает» техника) и обычно просто сидит, глядя на преподавателя немигающими глазами (взглядом немного скучающего «удава»), а преподаватель чувствует себя неудобно и вместо того, чтобы свободно размышлять над проблемой, читает лекцию намного хуже, чем он мог бы это сделать (и это не только наши личные впечатления: очень многие преподаватели рассказывают о подобных случаях). Особенно все это забавно (и печально, одновременно) в аудиториях будущих психологов, которые все-таки должны учиться чувствовать ситуацию и как-то положительно влиять на общую психологическую атмосферу занятия.

13. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

13.1. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходимы следующие программные и информационные справочная система Microsoft office.

13.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходима следующая материально-техническая база:

- экран,
- мультимедиа-проектор,
- компьютер

Ресурсы сети Интернет:

1. Педагогическая библиотека - <http://www.pedlib.ru/>
2. Психолого-педагогическая библиотека - <http://www.koob.ru/>
3. Педагогическая библиотека - <http://www.metodkabinet.eu/>
4. Библиотека Гумер - <http://www.gumer.info/>
5. Социология, психология, управление – <http://soc.lib.ru/>
6. Библиотека Фонда содействия развитию психической культуры – <http://psylib.kiev.ua/>

Рабочую программу дисциплины составил:

К.псих.н., доцент,

зав. кафедрой «Гуманитарных и естественнонаучных дисциплин» Соловьева Н.А.

Одобрено:

Зав. отделом ДО

Пунина К.А. _____

