



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ


Руководитель программы
аспирантуры
доцент Ю.Л. Гульбин

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Подготовка научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре

Область науки:	1. Естественные науки
Группа научных специальностей:	1.6. Науки о Земле и окружающей среде
Научная специальность:	1.6.3. Петрология, вулканология
Отрасли науки:	Геолого-минералогические
Форма освоения программы аспирантуры:	Очная
Срок освоения программы аспирантуры:	3 года
Составители:	проф. д. филол. н. Щукина Д.А., доц. к. филол. н. Згурская О.Г., доц. канд. психол. н. Шарок В.В., проф. д. филос. н. Микешин М.И.

ВВЕДЕНИЕ

Настоящие методические рекомендации разработаны на основе рабочей программы дисциплины «Психология и педагогика высшей школы» и предназначены для подготовки практических занятий с обучающимися.

Подготовка к отдельному учебному занятию, а также к учебному курсу в целом – очень сложная работа, для которой недостаточно знаний по специальности, необходимы также знания по психологии, логике, риторике.

Для того чтобы подготовить хорошее занятие и грамотно оценить его место в системе учебного курса необходимы теоретические знания и опыт. Необходимо знать критерии оценки результатов учебного курса в целом и каждого занятия в отдельности (в том числе и то, как то и другое оценивают слушатели – студенты), правила подготовки грамотного преподнесения учебной информации слушателям. Важно и умение оценить свой опыт, понять, что нужно для того, чтобы обеспечить педагогическое саморазвитие.

В настоящем пособии предложены задания, которые помогут выработать грамотную систему подготовки учебных курсов.

СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ»

РАЗДЕЛ I. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1 И 2 ДИСКУССИЯ (ДЕЛОВАЯ ИГРА)

Формат деловой игры позволяет аспирантам на практике сформировать необходимые навыки. Данная деловая игра способствует формированию следующих компетенций:

- самосовершенствованию (сознанию необходимости, потребности и способности учиться);
- социальному взаимодействию: способности использования эмоциональных и волевых особенностей психологии личности, готовности к сотрудничеству, расовой, национальной, религиозной терпимости, умению погашать конфликты, способности к социальной адаптации, коммуникативности, толерантности;
- способности организовать свою работу ради достижения поставленных целей; готовности к использованию инновационных идей;

Цели:

Повышение эффективности общения, поиск эффективных способов поведения в деловом и личном общении.

Задачи:

Выработка навыков, умений эффективного партнерского общения, приобретение знаний в области социальной психологии и группового общения, выработка умений активного слушания, установление контакта, выступление перед большой аудиторией, коррекция представлений о себе и других людях, развитие некоторых психических процессов (внимания, памяти, аналитических способностей).

Содержание:

Аспирантам предлагается поучаствовать в дискуссии на эмоционально нейтральную тему. Преподаватель ставит перед участниками дискуссии задачу, цель участников – договориться о принятии решения. В дискуссии принимает участие 5-6 человек, все остальные аспиранты наблюдают за участниками с целью дать им по окончании дискуссии обратную связь, отметив, что им помогает, а что мешает в общении.

Операции по подготовке:

Перед началом дискуссии преподаватель предлагает принять правила или принципы, согласно которым будет проходить занятие:

- принцип активности.
- принцип объективации (осознания) поведения.

- принцип партнерского (субъект-субъектного) общения.
- искренность в общении.
- уважение к говорящему.
- безоценочность суждений.
- персонификация высказываний.
- общение по принципу «здесь и теперь».
- конфиденциальность всего происходящего.

Далее аспирантам дается схема наблюдения за поведением тех, кто участвует в дискуссии. Создается таблица наблюдения, которая потом будет использоваться для предоставления обратной связи. В таблице отмечается, что помогает и что мешает общению. Т.е. что в поведении участников способствует скорейшему принятию коллективного решения, а что препятствует этому. Отдельно отмечаются вербальные и невербальные составляющие общения.

Аспирантам предлагается фиксировать в эту таблицу все значимые поведенческие реакции. При этом рекомендуется избегать личной оценки, т.е. не оценивать поведение человека с точки зрения «правильного» или «неправильного». Нужно стараться отмечать объективные моменты: конкретные действия, слова, мимику, жесты и то, как это повлияло на ход дискуссии.

Тема дискуссии должна быть эмоционально нейтральной, чтобы обучающимся было комфортнее участвовать в дискуссии.

По окончании дискуссии участники оценивают по 10-ти балльной шкале, насколько они удовлетворены процессом и результатом дискуссии. Каждый участник дает две оценки. Редко, когда кто-либо из участников оценивает и процесс, и результат на 10 баллов, поскольку решение обычно принимается компромиссное, основанное на взаимных уступках. Далее преподаватель спрашивает, почему каждый не оценил процесс и результат на 10 баллов, чего не хватило каждому из участников.

В результате обсуждения удовлетворенности процессом и результатом обнаруживаются типичные ошибки, мешающие партнерскому общению: неспособность аргументировать и отстаивать свою точку зрения, авторитарность в принятии совместного решения, игнорирование потребностей других участников дискуссии, недостаточная активность, незаинтересованность в результате, безразличие и отсутствие четко поставленных целей, неумение слышать собеседника, агрессивность, бестактность и многое другое.

Далее те, кто наблюдал за ходом дискуссии, дают обратную связь участникам дискуссии. Обратная связь дается лично каждому участнику, в ней отмечается то, что способствовало и что мешало ходу дискуссии и совместному принятию решения. Таким образом, каждый из участников может осознать, что ему можно усовершенствовать в своем поведении, чтобы и он сам, и другие в итоге были бы удовлетворены как процессом, так и результатом какого-либо обсуждения.

Преподаватель отмечает, что эффективное партнерское общение состоит именно из этих слагаемых: психологического и эмоционального комфорта участников диалога (удовлетворенность процессом) и достижение результата, удовлетворяющего обе стороны (удовлетворенность результатом). Если хотя бы одна составляющая отсутствует в ходе общения, то его нельзя назвать ни эффективным, ни, тем более, партнерским.

Пирамида партнерского общения состоит из 5 ступеней. Самая нижняя ступень – это то, с чего начинается общение, самая верхняя – то, чем заканчивается.

Первая ступень пирамиды партнерского общения – «Установление контакта». Под установлением контакта подразумевается сосредоточение на партнере по общению. Важно отметить, что устанавливать контакт нужно с личностью, а не с социальной ролью, которую играет человек. Установить контакт – значит услышать, что говорит собеседник, какую информацию он хочет донести, какие эмоции и чувства он испытывает. Установление контакта способствует психологическому комфорту в общении, создает доверительную атмосферу и благоприятно воздействует на дальнейшие переговоры.

Для установления контакта используются следующие приемы. Во-первых, контакт глаз и улыбка. Очень важно не только смотреть на своего собеседника, но и доброжелательно ему улыбаться. Стоит отметить, что контакт глаз должен поддерживаться не все время разговора (это может быть воспринято как агрессия), но большую его часть. Контакт глаз создает впечатление у собеседника, что в нем заинтересованы, что его слушают.

Во-вторых, приветствие собеседника. Иногда случается так, что человек, иницирующий общение, забывает поприветствовать собеседника. Такое несоблюдение этикета вызывает неприятное впечатление и может тормозить установление доверительных партнерских отношений.

В-третьих, обращение к человеку по имени. Обычно, в рамках какого-либо делового разговора есть предварительная возможность узнать, как зовут собеседника. Стоит не игнорировать эту важную информацию. Также важно представиться самому, поскольку это не только формальная необходимость, но и один из способов перейти от общения на уровне социальных масок на уровень личностного общения.

В-четвертых, ориентация во временных ресурсах собеседника. Следует обозначить, сколько времени приблизительно займет диалог, особенно, если временные ресурсы собеседника ограничены.

В-пятых, следует обозначить цель общения. В деловом общении оба собеседника имеют какие-то свои цели.

Стадия поддержания контакта характеризуется взаимным интересом, вниманием и вовлеченностью в диалог. На этой стадии происходит настройка и адаптация собеседников друг к другу. Как только появляется уверенность, что собеседники слышат друг друга и настроены на продолжение общения, можно переходить к следующему этапу.

Вторая ступень пирамиды партнерского общения – «Ориентация в потребности». На этом этапе обсуждаются цели общения, выдвигаются идеи и способы достижения целей. На этапе ориентации в потребности очень важно умение слушать собеседника. Особое значение здесь имеет активное слушание – техника, применяемая в практике социально-психологического тренинга, психологического консультирования и психотерапии, позволяющая точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений.

Выделяют следующие приемы активного слушания:

Пауза. Она даёт собеседнику возможность подумать. После паузы собеседник может сказать что-то ещё, о чём промолчал бы без неё. Пауза так же даёт самому слушателю возможность отстраниться от себя (своих мыслей, оценок, чувств), и сосредоточиться на собеседнике. Умение отстраняться от себя и переключаться на внутренний процесс собеседника – одно из главных и трудных условий активного слушания, создающее между собеседниками доверительный контакт.

Уточнение – это просьба уточнить или разъяснить что-либо из сказанного. В обычном общении мелкие недосказанности и неточности додумываются собеседниками друг за друга. Но когда обсуждаются сложные, эмоционально значимые темы, собеседники часто непроизвольно избегают явно поднимать болезненные вопросы. Уточнение позволяет сохранять понимание чувств и мыслей собеседника в такой ситуации.

Пересказ (парафраз) – это попытка слушателя кратко и своими словами повторить изложенное собеседником только что. При этом слушатель должен стараться выделять и подчеркивать главные на его взгляд идеи и акценты. Пересказ дает собеседнику обратную связь, дает возможность понять, как его слова звучат со стороны. В результате, собеседник либо получает подтверждение того, что он был понят, либо получает возможность скорректировать свои слова. Кроме того, пересказ может использоваться как способ подведения итогов, в том числе промежуточных.

Развитие мысли – попытка слушателя подхватить и продвинуть далее ход основной мысли собеседника.

Сообщение о восприятии – слушатель сообщает собеседнику своё впечатление от собеседника, сформировавшееся в ходе общения. Например, «Эта тема очень важна для вас».

Сообщение о восприятии себя – слушатель сообщает собеседнику об изменениях в своем собственном состоянии в результате слушания. Например, «Мне очень больно это слышать».

Замечания о ходе беседы – попытка слушателя сообщить о том, как, на его взгляд, можно осмыслить беседу в целом. Например, «Похоже, мы достигли общего понимания проблемы».

Для продуктивного обсуждения надо хорошо понять позицию и мнение противоположной стороны, дать высказаться собеседнику, используя приемы активного слушания

Третья ступень пирамиды партнерского общения – «Анализ ситуации». На этом этапе важна аргументация. Для усиления аргументации используются следующие приемы.

«Фундаментальный метод» – предоставление собеседнику фактов и цифр, подтверждающих доказываемые тезисы и положения

Малопродуктивным приемом аргументации является прямое непрерывное изложение доказательства. Лучше использовать метод «поэтапного согласия», при котором вся логическая цепь доказательства разбивается на отдельные отрезки, и после каждого отрезка следует пауза и обращение к собеседнику, выяснение его согласия или несогласия, возникших у него возражений и вопросов.

Многие из возникающих возражений можно предвидеть заранее, и тогда полезно использовать прием аргументации «да, ... но...», когда вы соглашаетесь с доводами против вашей позиции, но подчеркиваете, что эти слабые ее стороны перевешиваются сильными аргументами в ее защиту. Таким образом, вы, с одной стороны, выражаете согласие с оппонентом и уважение его позиции, а с другой – лишаете его возможности использовать приведенные вами соображения против вас.

«Метод кусков» – расчленение высказывания собеседника на отдельные части: «это точно», «насчет этого существуют различные точки зрения», «это полностью ошибочно».

«Метод противоречия» основан на выявлении противоречий в аргументации собеседника.

«Метод видимой поддержки» – демонстрация согласия с приведенными доводами оппонента, а затем – выдвижение контраргументов.

Увеличение. В высказывании приводится аргумент, увеличивающий значение того или иного аспекта высказывания собеседника.

Уменьшение. В высказывании приводится аргумент, уменьшающий значение высказывания (или его аспекта) собеседника.

Гиперболизация. Говорящий в своем высказывании доводит до крайнего значения высказывание (или его аспект) собеседника в сторону уменьшения или увеличения.

Ссылка на авторитет. В высказывании дается ссылка на мнение авторитетных лиц, источников, общепризнанных истин с целью уменьшения или увеличения значения высказывания (или аспекта высказывания) собеседника. Ссылка на авторитет считается не очень сильным приемом, но в социальном контексте может быть сильным.

Инверсия (обращение смысла). Говорящий в своем высказывании указывает на положительное значение аргумента, если он представлен собеседником как отрицательный, и наоборот. Инверсия – сильный прием, используя его необходимо показать собеседнику обратный смысл или поставить проблему с ног на голову, перевернуть.

Образование другого значения. Выдвигается совсем новый аргумент, который никак не связан с высказыванием собеседника. При этом новая идея должна увязываться с появившимися идеями в пространстве проблемы.

Установление новой взаимосвязи. Говорящий устанавливает новую взаимосвязь между аспектами, имеющимися в высказывании собеседника; между имеющимся и новым, предложенным им самим аспектом.

После приведения всех аргументов и контраргументов деловое общение переходит на следующий этап.

Четвертая ступень пирамиды партнерского общения – принятие решения. Стоит подчеркнуть, что решение должно быть принято совместно. Т.е. оба собеседника должны быть им довольны.

Пятая ступень – выход из контакта. Выход из контакта – этап, которому придается большое значение в деловом общении. Независимо от его результатов стороны должны показать свое расположение друг к другу, желание сотрудничать, взаимодействовать в дальнейшем.

Деловая игра «Дискуссия» позволяет сформировать знания, умения и навыки, необходимые для эффективной коммуникации. В результате деловой игры аспиранты узнают свои сильные и слабые стороны в межличностном общении, способы нейтрализации барьеров, возникающих в ходе общения, алгоритм партнерского общения, следуя которому можно значительно повысить эффективность делового общения. Делается акцент на том, что в деловом общении цели не всегда оправдывают средства. Важно подчеркнуть, что эффективным партнерским общением является только то общение, в ходе которого все участники удовлетворены процессом и результатом общения.

Рекомендуемая литература:

- основная: [1, 2];
- дополнительная: [1, 3].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3 ПРОБЛЕМЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ (ДЕЛОВАЯ ИГРА)

Цель игры: научиться гибко использовать различные стили общения.

Демократический стиль общения

Наиболее эффективным и оптимальным считается демократический стиль взаимодействия. Для него характерны широкий контакт с воспитанниками, проявление доверия и уважения к ним, воспитатель стремится наладить эмоциональный контакт с обучающимися, не подавляет строгостью и наказанием; в общении преобладают положительные оценки. Демократический педагог испытывает потребность в обратной связи от обучающихся в том, как ими воспринимаются те или иные формы совместной деятельности; умеет признавать допущенные ошибки. В своей работе такой педагог стимулирует умственную активность и мотивацию достижения в познавательной деятельности. В группах преподавателей, для общения которых свойственны демократические тенденции, создаются оптимальные условия для формирования взаимоотношений, положительного эмоционального климата группы. Демократический стиль обеспечивает дружественное взаимопонимание между педагогом и обучающимся, вызывает

у обучающихся положительные эмоции, уверенность в себе, дает понимание ценности сотрудничества в совместной деятельности.

Авторитарный стиль общения

Педагоги с авторитарным стилем общения, напротив, проявляют ярко выраженные установки, избирательность по отношению к обучающимся, они значительно чаще используют запреты и ограничения, злоупотребляют отрицательными оценками; строгость и наказание — основные педагогические средства. Авторитарный преподаватель ожидает только послушания; его отличает большое количество воспитательных воздействий при их однообразии. Общение педагога с авторитарными тенденциями ведет к конфликтности, недоброжелательности в отношениях обучающихся. Авторитарность педагога часто является следствием недостаточного уровня психологической культуры, с одной стороны, и стремлением ускорить темп развития обучающихся вопреки их индивидуальным особенностям - с другой. Причем, педагоги прибегают к авторитарным приемам из самых благих побуждений: они убеждены в том, что, добиваясь от обучающихся максимальных результатов здесь и сейчас, скорее можно достигнуть желаемых целей. Ярко выраженный авторитарный стиль ставит педагога в позицию отчуждения от обучающихся, каждый испытывает состояние незащищенности и тревоги, напряжение и неуверенность в себе. Это происходит потому, что такие педагоги, недооценивая развитие у обучающихся таких качеств, как инициативность и самостоятельность, преувеличивают такие их качества, как недисциплинированность, лень и безответственность.

Либеральный стиль общения

Для либерального воспитателя характерны безынициативность, безответственность, непоследовательность в принимаемых решениях и действиях, нерешительность в трудных ситуациях. Такой педагог «забывает» о своих прежних требованиях и через определенное время способен предъявить полностью противоположные, им же самим ранее данным требованиям. Склонен пускать дело на самотек, переоценивать возможности обучающихся. Не проверяет выполнение своих требований. Оценка обучающихся либеральным преподавателем зависит от настроения: в хорошем настроении преобладают положительные оценки, в плохом — негативные. Все это может привести к падению авторитета педагога в глазах обучающихся. Однако такой воспитатель стремится ни с кем не портить отношений, в поведении ласков и доброжелателен со всеми. Воспринимает своих воспитанников как инициативных, самостоятельных, общительных, правдивых.

Стиль педагогического общения как одна из характеристик человека не является врожденным (предопределенным биологически) качеством, а формируется и воспитывается в процессе практики на основе глубокого осознания педагогом основных законов развития и формирования системы человеческих отношений. Однако к формированию того или иного стиля общения предрасполагают определенные личностные характеристики. Так,

например, люди самоуверенные, самолюбивые, неуравновешенные и агрессивные склонны к авторитарному стилю. К демократическому стилю предрасполагают такие черты личности, как адекватная самооценка, уравновешенность, доброжелательность, чуткость и внимательность к людям.

Исследования показали, что после ушедшего педагога-«автократа» в группу не рекомендуется назначать «либерала», а после «либерала» — «автократа» — возможно. «Демократа» можно назначить после любого предшественника.

В жизни каждый из названных стилей педагогического общения в «чистом» виде встречается редко. На практике часто встречается, что отдельный педагог проявляет так называемый «смешанный стиль» взаимодействия с детьми. Смешанный стиль характеризуется преобладанием двух каких-либо стилей: авторитарного и демократического или демократического стиля с непоследовательным (либеральным). Редко сочетаются друг с другом черты авторитарного и либерального стиля.

Рекомендуемая литература:

- основная: [1, 2];
- дополнительная: [1, 3].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4 ПРИЕМЫ АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

Цель занятия: научиться использовать приемы активного слушания.

Активное слушание – техника, позволяющая точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений.

Проговаривание – дословное повторение того, что произнес собеседник. Повторяя слово в слово, слушатель дает понять, что он очень внимателен к тому, что ему сказали.

Перефразирование – попытка слушателя кратко и своими словами повторить изложенное собеседником только что. При этом слушатель должен стараться выделять и подчеркивать главные на его взгляд идеи и акценты. Пересказ даёт собеседнику обратную связь, даёт возможность понять, как его слова звучат со стороны. В результате, собеседник либо получает подтверждение того, что он был понят, либо получает возможность скорректировать свои слова. Кроме того, пересказ может использоваться как способ подведения итогов, в том числе промежуточных.

Развитие идеи – попытка слушателя подхватить и продвинуть далее ход основной мысли собеседника. Выдвижение гипотез относительно состояния собеседника и вызвавших его причин.

Рекомендуемая литература:

- основная: [1, 2];
- дополнительная: [1-3].