

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

**БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ**

В. В. Хитряк

ОСНОВЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

Часть 3

**МЕСТО ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ В ЖИЗНИ
И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА**

ПРАКТИКУМ

Для студентов всех факультетов

Горки 2002

УДК 37. 159. 9
ББК 74. 58 + 88 Я 7
Х 524

Одобрено научно-методическим советом БГСХА 27.03.2001.

Хитраок В.В.

Х 524 Основы педагогики и психологии. Часть 3: Практикум. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2002. 16 с.

ISBN 985 – 467 – 063 – 5

Рассмотрены психолого-педагогические вопросы практического и теоретического содержания, задания, упражнения, тесты.

Для студентов всех факультетов.

Рис. 2. Библиогр. 19.

Рецензенты: ст. науч. сотрудник института социологии НАН Республики Беларусь, канд. физ.-ос. наук И. Ю. НИКИТИНА, канд. физ. наук, доцент С. А. НОСКОВА.

УДК 37. 159. 9
ББК 74. 58 + 88 Я 7

ISBN 985 – 467 – 063 – 5

© Хитраок В. В., 2002
© Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2002

ВВЕДЕНИЕ

Вопросы, задания, упражнения, составляющие основу содержания третьей части пособия, позволяют сформировать прочные осмысленные знания и некоторые практические умения, определяющие основные положения психологии коллектива вообще и специфические черты коллектива в сельскохозяйственном производстве, проблемы адаптации специалиста в новых профессиональных условиях, психологические факторы общения как коммуникационного процесса.

Содержание данной части пособия подводит итог в изучении учебного курса «Основы педагогики и психологии», а выполнение заданий и упражнений придает этой дисциплине прикладной практический характер.

Тема 1. ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОЛЛЕКТИВЕ И ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА

1. Проанализируйте тексты и объясните характер взаимосвязи личности и коллектива.

а) "Только в коллективе индивид получает средства, дающие ему возможность всестороннего развития своих задатков, и, следовательно, только в коллективе возможна личная "свобода".

б) "Личность приемлет идейные, моральные и иные ценности коллектива, который в свою очередь извлекает их из общества. Таким образом, в коллективе оформляется идейный и морально-эстетический облик личности".

в) "Интеграция личности в коллективе происходит в соответствии с требованиями, нормами группы, либо, наоборот, группа изменяет свои потребности в соответствии с потребностями индивида".

г) "Мера влияния личности на коллектив выражается в категориях авторитета, руководства, лидерства".

2. Если положение человека в коллективе зависит от его межличностных отношений, то как эти последние зависят от меняющегося статуса личности и ее призваний?

3. Каким образом межличностные отношения влияют на психическое благополучие личности?

4. Как соотносятся межличностные отношения и общение?

5. Раскройте зависимость межличностных отношений от непосредственного восприятия человека человеком.

Упражнение 1. Попробуйте составить таблицу, отражающую основные проблемы учебной деятельности вашей группы и их влияние на взаимоотношения ее членов.

Организационные проблемы	Их последствия в учебной деятельности	Их проявление во взаимоотношениях

Подумайте, как можно предотвратить переход организационных проблем в отношения межличностного взаимодействия.

Упражнение 2. Ответив на следующие вопросы, попробуйте оценить свои способности к речевому общению, обратите внимание на со-

держание вопросов и проанализируйте свое поведение в аналогичных случаях. Предполагается три типа ответов: "да", "нет", "иногда".

Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратиться к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время)?

Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 1000 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

Вас приводят в ужас любая очередь, где бы она не была (в магазине, библиотеке, кассе театра). Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения?

Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устном?

Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

Вызывает ли у вас смущение или неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо собрании?

Подсчитайте свои результаты: "да" – 2 балла, "иногда" – 1, "нет" – 0.

Если вы набрали 16 баллов, вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда. На вас трудно положиться в деле, где нужно общение в речевой форме. Старайтесь стать общительнее, раскованнее!

От 11 до 16 баллов – вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому, наверное, у вас мало друзей.

От 7 до 10 баллов – нормальная коммуникабельность.

3–7 баллов – общительность бьет из вас ключом. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях и всюду чувствуете себя в своей тарелке.

Менее трех баллов – ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с вами.

Упражнение 3. Тест "Психологическая атмосфера в вашей группе" (работа проводится в малых динамических группах по 4–5 студентов).

Ниже приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых вы можете описать атмосферу в вашей группе. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре вы поместите знак "х" (зачеркните соответствующую цифру), тем более выражен признак в вашей группе. Итак, для атмосферы в вашей группе характерны:

- | | | |
|-----------------------|-----------------|------------------------------|
| 1. Дружелюбие | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Враждебность |
| 2. Согласие | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Несогласие |
| 3. Удовлетворенность | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Неудовлетворенность |
| 4. Увлеченность | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Равнодушие |
| 5. Продуктивность | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Непродуктивность |
| 6. Теплота | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Холодность |
| 7. Сотрудничество | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Отсутствие
сотрудничества |
| 8. Взаимная поддержка | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Недоброжелательность |
| 9. Занятость | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Скука |
| 10. Успешность | 1 2 3 4 5 6 7 8 | Неуспешность |

Обработка результатов. Ответ по каждому из 10 пунктов шкалы оценивается слева направо от 1 до 8 баллов. Чем левее расположен знак "х", тем ниже балл, тем лучше психологическая атмосфера в группе. Итоговый показатель может колебаться от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (самая неблагоприятная).

Упражнение 4. В результате проведенного опроса в бригаде были выявлены деловые и личные предпочтения ее членов. Специальные рисунки, на которых эти результаты отражены, называются социограммами: квадратиками с номерами на них обозначены отдельные члены групп, а направленные линии показывают выбор, сделанный людьми в процессе опроса.

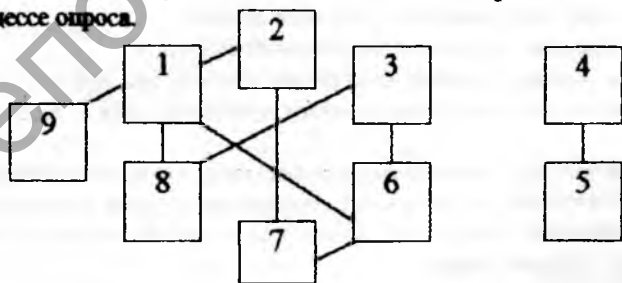


Рис. 1. Социограмма, отражающая характер деловых отношений в бригаде.

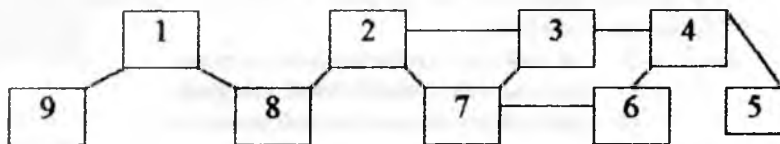


Рис.2. Соцнограмма, отражающая характер личных отношений в бригаде.

Внимательно рассмотрите систему деловых отношений, сложившихся в бригаде (рис. 1). Проанализируйте систему личных отношений (рис. 2). Сравните схемы деловых и личных предпочтений. Исходя из целостной системы отношений, сложившихся в бригаде, укажите, на развитие каких аспектов группового взаимодействия, по вашему мнению, должен обратить особое внимание ее руководитель.

Составьте соцнограммы деловых и личных отношений вашей группы.

Тема 2. ОБЩЕНИЕ И ЕГО ВИДЫ. ЗНАЧЕНИЕ ОБЩЕНИЯ В ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

1. Тест "Уровень коммуникативного контроля в общении".

Оцените каждое из предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации, как верное (В) или неверное (Н) применительно к вам.

1. Мне кажется трудным искусство подражать манере поведения других людей.

2. Я бы, пожалуй, мог валить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.

3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.

4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.

5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.

6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.

7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.

8. Чтобы преуспеть в делах и отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.

9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.

10. Я не всегда такой, каким кажусь.

По одному баллу начисляется за ответ "Н" на 1, 5, 7 вопросы и за ответ "В" на все остальные.

Ключ: 0-3 — низкий коммуникативный контроль;

4-6 — средний коммуникативный контроль;

7-10 — высокий коммуникативный контроль.

2. Упражнения по развитию навыков общения.

Чтобы избавиться от привычного угрюмого или надменного выражения лица, по утрам перед зеркалом "покажите себе улыбку", улыбнитесь. Стоп! Именно такое, а не класное лицо должно быть у вас в течение дня.

Деликатно приглядывайтесь к лицам случайных попутчиков в транспорте, пытайтесь "читать" их настроение; вообразите, как изменились бы их лица в веселье, гнев.

Если вы не умеете ответить "нет", не обижая, и из-за этого легко попадаете в зависимость от других, идете на поводу против своего желания, то раскаивайтесь в себе актерские навыки, способность чуть-чуть дурчиться, способность создавать отщипку, за время которой складывается наилучшая формулировка ответа. Дайте понять, что для отказа есть веские причины: "Поверьте, это не мой каприз, рад бы, но не смогу".

Систематически практикуйте свое умение вступать в контакт с незнакомыми людьми (особенно с неприветливыми), например, спрашивайте дорогу. Стремитесь при этом задавать вопросы таким тоном, чтобы собеседнику приятно было вам ответить.

Заранее продумав какую-либо индифферентную тему, заговорите с человеком, с которым находитесь в натянутых отношениях (но формально сохраняющихся). Ведите беседу так, чтобы с вашей стороны не сквозило недоброжелательство. Старайтесь смотреть в глаза собеседника.

Упражняйтесь перед зеркалом (диалоги с собой, пересказ историй, анекдотов) с целью устранить излишнюю жесткую мимику, привычные неэстетические движения, угрюмое выражение лица и прочие недостатки.

Отрабатывайте быстроту речевой реакции с помощью телевизора: пытайтесь мгновенно остроумно комментировать спортивный матч (звук предварительно отключите), отдельные сцены.

3. Упражнения "как расположить к себе людей".

Проявляйте искренний интерес к другим людям. "Человек, который не проявляет интереса к своим собратям, людям, переживает наибольшие трудности в жизни и причиняет наибольшие неприятности другим".

Попытайтесь понять достоинства другого человека и искренне признать, похвалить эти достоинства. Дайте людям почувствовать их значительность.

Вместо того, чтобы осуждать людей, постарайтесь понять, почему они поступают так, а не иначе.

Будьте доброжелательны, приветливы, улыбайтесь.

Обращайтесь к человеку по имени, отчеству, помните, что для человека звук его имени является самым важным и приятным звуком в человеческой речи.

Учитывайте опыт, вкусы, интересы вашего собеседника (подобно тому, как рыба, когда ловит рыбу, думает не о том, что ловит он сам, а о том, что любит рыба, и насаживает на крючок именно червей, а не землянку, которую сам любит).

Будьте хорошим слушателем.

Проявляйте уважение к мнению другого, никогда не говорите человеку, что он не прав. Этим вы нанесете удар по его чувству собственного достоинства и побудите его вступить в борьбу с вами и нанести ответный удар. Нельзя говорить: "Я докажу тебе, что ты не прав". Используйте мудрость Сократа: вступая в разговор, ищите сходство во мнениях, не начинайте его с тех вопросов, по которым вы расходитесь с вашим собеседником, а побудите его с самого начала ответить "да", т.е. задавайте такие вопросы, с которыми он вынужден согласиться. Вытравывая одно согласие за другим, легче добиться полного согласия.

Давайте возможность выговориться собеседнику (большинство людей, пытаясь убедить собеседника в своей правоте, слишком много говорят сами). Задавайте вопросы, пусть он думает и говорит сам, осознает свои противоречия и неправоту, ни в коем случае не прерывайте его, если вы с ним не согласны. Пусть чувствует, что найденное решение, идея принадлежит ему самому.

Попытайтесь смотреть на вещи с точки зрения другого, поставить себя на его место.

Указывайте человеку на его ошибку, не наноси ему обиды, узнайте, что он сам думает о своем поступке; начните с признания достоинства человека и затем укажите на его конкретную ошибку, но ни в коем случае не делайте общих отрицательных обобщений ("Ты всегда та-

кой", "Вы безответственный человек"); избегайте критиковать человека при посторонних (сослуживцы, родственники, собственные дети), не унижайте его. Этого не прощают.

4. Присмотритесь к выражению лица вашего приятеля. Попробуйте оценить ("прочитать") его настроение.

5. Представьте, что староста группы – ваш руководитель на производстве. Составьте эгограмму, отражающую смену эгосостояний в общении Вашего руководителя с подчиненными. Проведите анализ.

Эгосостояния:

КР – контролирующий родитель (подчиненные – непослушные дети);

ВР – воспитывающий родитель (подчиненные – слабые дети, нуждающиеся в опеке);

В – взрослый;

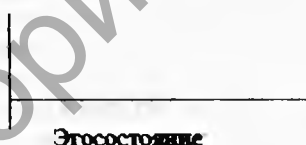
СД – свободное дитя;

АД – адаптивное дитя: АДБ – адаптивное бунтующее дитя;

АПД – адаптивное послушное дитя;

Эгограмма

Выраженность во времени, %



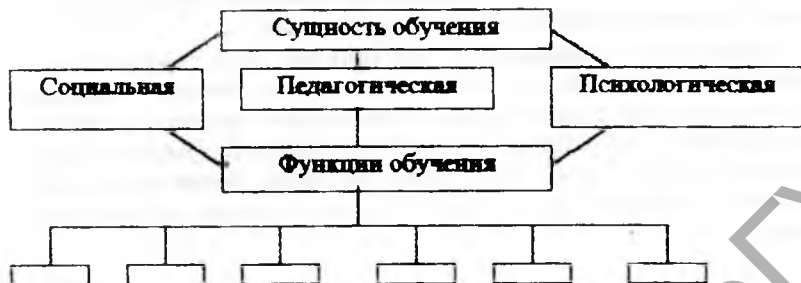
Тема 3. ОБУЧЕНИЕ И ВОСПИТАНИЕ КАК ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

1. Раскройте содержание следующей схемы:



2. Назовите механизмы воздействия в воспитательном процессе.

3. Заполните схему "Сущность обучения".



Тема 4. ПСИХОЛОГО-АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА

1. Перечислите качества, отличающие того из ваших коллег по учебе, кто вам особенно симпатичен, в рядом – качества наименее привлекательного для вас коллеги.

Наиболее предпочтительный коллега	Наименее предпочтительный коллега
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.

Объясните, что значит "пристрастность"? Как и в чем она проявляется?

2. Лучше узнавать об отношении к нам окружающих помогут специальные упражнения.

Упражнение 1. В общении с людьми внимательно следите за своими высказываниями и действиями, отмечая попутно, какие реакции они вызывают со стороны других людей.

Упражнение 2. Пользуясь приведенными выше рекомендациями, старайтесь систематически делать выводы о том, как люди относятся к вам.

Упражнение 3. Чаще экспериментируйте над собой, выступая, например, перед зеркалом, постоянно меняя выражение лица, жесты, пан-

томнику (положение тела). Одновременно пытайтесь предсказать реакцию, которую вы можете вызвать у окружающих.

Упражнение 4. (Выполняется, как правило, после упражнения 3). Перенесите упражнение 3 в ситуацию реального общения с разными людьми, например со сверстниками, одновременно наблюдая за собой и за действиями собеседников, соотнося свои реакции с реакциями окружающих людей. В этом случае особенно важно использовать такие движения и действия, которые демонстрируют хорошее отношение к человеку.

ЛИТЕРАТУРА

Цитируемая

1. Вечер Л.С. Секреты делового общения. Мн.: Вышэйшая школа, 1996.
2. Гришина Н.В. Я и другие. Общение в трудовом коллективе. Л., 1990.
3. Крымско В.Г. Психология и педагогика в словах и таблицах. Мн.: Харвест, 1999.
4. Ночевник М.Н. Психология общения и бизнес. М.: Профиздат, 1995.
5. Психология и педагогика. Учеб. пособ. / Под ред. А.А.Радугина. М.: Центр, 1997.
6. Психология: Словарь / Под общ. ред. А.В.Петровского. М., 1990.
7. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. Учеб. пособ. М.: Знание, 1997.
8. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учеб. пособ. М.: Знание, 1996.
9. Уткин Э.А. Конфликтология: теория и практика. М., 1998.
10. Шейнов В.П. Как управлять другими. Как управлять собой. Мн.: Амафед, 1996.
11. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. Мн.: Амафед, 1997.
12. Шейнов В.П. Психология и этика делового контакта. Мн.: Амафед, 1996.

Для самообразования

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди (психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (психология человеческой судьбы). – Спб.: Ленкапит, 1992.

В книге предлагается оригинальная теория человеческих отношений, предложенная автором, и под ее углом зрения рассматриваются проблемы человеческих отношений. Обсуждаются и указываются практические пути и способы разрешения этих проблем.

2. Вадванки П. Как стать несчастным без посторонней помощи. Мн.: Беларусь, 1990.

Автор рассматривает и проводит психологический анализ тех проблем в жизни человека, которые он создает для себя сам по недоразумению и по неумению правильно воспринимать, оценивать себя, ситуации и других людей. Автор доказывает, что большинство проблем, которые возникают в жизни человека, создает он сам и сам же может легко от них избавиться. В книге даются советы о том, как это лучше сделать.

3. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. Транзитный анализ с гештальтупределением. М.: Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993.

Авторы книги условно разделяют всех людей на благополучных ("выигрывающих") и неблагополучных ("проигрывающих"). Доказывается, что каждый человек в силах сделать себя "выигрывающим" и избежать "проигрывания". После проведенного введения в две области практической психологии – гештальттерапии и транзитный анализ – на их основе даются практические советы и рекомендации о том, как стать "выигрывающим" человеком.

4. Левин В. Искусство быть собой. Индивидуальная психология. М.: Знание, 1991.

Эта книга о технике психологического самоуправления и само совершенствования, о методике проведения самоанализа, о познании человеком себя, о раскрытии и разумном использовании своих психологических возможностей.

5. З и в е р т Х. Тестирование личности / Пер. с нем. М.: ИНФРА-М, 1998.

Обычно тестирование содержит существенную долю попыток выявить личностные характеристики. Книга предлагает отработанную программу подготовки к такого рода тестам, описывает типовые задания, упражнения, способы самооценки и возможности существенного улучшения результатов.

6. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха. Учеб. пособ. / Сост. Р.Р.Кашапов. Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 1997.

Книга рассказывает о методах и приемах познания людей и себя. Она составлена как хрестоматия для самоподготовки и самообразования.

7. Крегер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес: Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе / Пер. с англ. М.: Персей, Вече, АСТ, 1995.

Окунувшись в таинственный мир Типоведения, вы узнаете, как определить свой тип личности, какими способами и достоинствами вашего типа, как лучше взаимодействовать с другими людьми и достичь гармонии в разных сферах жизни.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Т е м а 1. Психолого-педагогические аспекты взаимодействия в коллективе и проблемы адаптации специалиста.....	4
Т е м а 2. Общение и его виды. Значение общения в психолого-педагогической практике.....	7
Т е м а 3. Обучение и воспитание как психолого-педагогическая проблема.....	10
Т е м а 4. Психолого-физиологические знания и их реализация в профессиональной деятельности специалиста.....	11
Литература.....	13

Учебное издание

Вера Валерьевна Хитрюк

ОСНОВЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

Часть 3

Место психологии и педагогики в жизни и деятельности
специалиста

Практикум

Редактор О. Г. Толмачева

Техн. редактор Н. К. Шапунова

Корректор А. М. Павлова

ЛВ№ 490 от 17.04.2001. Подписано в печать 05.06.2002

Формат 60 x 84 $\frac{1}{16}$ Бумага для множительных аппаратов.

Печать ризографическая. Гарнитура "Таймс".

Усл. печ. л. 0,93. Уч.-изд. л. 0,91

Тираж 100 экз. Заказ 311. Цена 1315 руб.

Редакционно-издательский отдел БГСХА

213410, г. Горки Могилевской обл., ул. Студенческая, 2

Отпечатано на ризографе лаборатории множительных аппаратов БГСХА,

г. Горки, ул. Мичурина, 5