Ніжинський державний університет

імені Миколи Гоголя

**Пихтіна Н. П.**

**ТРЕНІНГ КОМУНІКАТИВНОЇ**

**КОМПЕТЕНТНОСТІ ВИКЛАДАЧА**

***Навчально-методичний комплекс дисципліни***

***напряму 0101 Педагогічна освіта***

***спеціальності 8.01010101 "Дошкільна освіта"***

Ніжин

2016

УДК 378.14(073)

ББК 74.58я73

П65

Рекомендовано Вченою радою

Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя

(НДУ ім. М. Гоголя)

Протокол № 4 від 10.11.2016 р.

**Рецензенти:**

***Аніщук А. М.*** – доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя, канди­дат педагогічних наук;

***Матвієнко С. І.*** –доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя, канди­дат педагогічних наук.

**Пихтіна Н. П.**

П65 Тренінг комунікативної компетентності викладача [Електронне видання] : навчально-методичний комплекс дисципліни напряму 0101 Педагогічна освіта спеціальності 8.01010101 "Дошкільна освіта". – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 126 с.

Зміст навчально-методичного комплексу складають навчальна та робо­ча програми відповідної дисципліни "Тренінг комунікативно компетентності викладача", лекції, питання до семінарських занять, завдання до лабора­тор­­них, самостійної та індивідуальної роботи студентів. Комплекс доціль­ний для використання студентами спеціальності дошкільна освіта денної та заочної форми навчання, інших педагогічних спеціальностей, викла­да­ча­ми.

**УДК 378.14(073)**

**ББК 74.58я73**

© Н. П. Пихтіна, 2016

© НДУ ім. М. Гоголя, 2016

**ЗМІСТ**

Передмова 4

Програма навчальної дисципліни

"Тренінг комунікативно компетентності викладача" 6

Робоча програма навчальної дисципліни

"Тренінг комунікативно компетентності викладача" 19

Додатки 33

**ПЕРЕДМОВА**

Підготовка конкурентно-спроможного фахівця, здатного у динамічних умовах сучасності творчо застосовувати власний інтелектуально-практич­ний потенціал – головне завдання ВУЗУ сьогодні. Виховання комунікативної компетентності викладача вищої школи вимагає інтеграції знань філософії, соціології, педагогіки, психології, соціальної педагогіки, театральної педаго­гіки, практичної психології, фізіології ВНД, медицини, оскільки використовує прикладний аспект цієї інтеграції через професійну техніку, професійні здібності, творчу спрямованість особистості педагога. У зв’язку з цим, вивчення дисципліни *"Тренінг комунікативної компетентності викладача вищої школи"*,забезпечить позитивний результат формування основ кому­ніка­тивної компетентності викладачів вищої школи.

Вивчення дисципліни **"Тренінг комунікативної компетентності викладача вищої школи"**,здійснюється відповідно до варіативної частини навчального плану підготовки магістрів з дошкільної освіти. Рецензований навчально-методичний комплекс поєднує навчальну і робочу програми та додатки. Програма навчальної дисципліни складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки фахівців ОКР "магістр" напряму підго­товки: 8.01010101 Дошкільна освіта.

У вивченні дисципліни *"Тренінг комунікативної компетентності викладача вищої школи"*, домінує прикладна творча спрямованість, яка відповідає меті, завданням, змісту та націленості курсу і забезпечує форму­вання у магістрів комунікативних умінь і навичок.

Навчальна і відповідно робоча програми представлені трьома змі­стов­­ними модулями. Перший змістовний модуль*"Теоретичні аспекти формування комунікативної компетентності педагога"*є своєрідним вве­ден­ням до тренінгового курсу, що забезпечує відповідне теоретичне під­ґрун­­тя для розуміння мети, завдань, змісту, форм роботи з навчальної дисципліни.

Завданням другого змістового модуля*"Соціально-психологічний тренінг: Формування психотехнічної складової комунікативної компе­тент­ності викладача ВНЗ"*є розуміння ролі психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його комунікативної компетентності. Тренінг основних компонентів педагогічної техніки, розвитку педагогічних здібностей як відповідних психотехнічних інструментів.

Зміст третього модуля*"Професійний тренінг комунікативної компе­тент­ності викладача: Особливості професійного спілкування у діяльно­сті викладача ВНЗ"*заґрунтований ідеями застосування відпрацьованої у 2-змістовому модулі психотехнічної складової комунікативної компетент­ності та особливостей її застосування в межах форм, стилів, моделей, рівнів професійного спілкування викладача ВНЗ.

Суттєвим та вагомим розділом навчально-методичного комплексу є додатки, у яких вміщені тематика, питання й тези лекцій; деталізовані завдання, визначені програмами до лабораторних занять, самостійної й індивідуальної роботи студентів, завдання для студентів, що навчаються за індивідуальним графіком.

Навчально-методичний комплекс дисципліни *"Тренінг комунікативної компетентності викладача вищої школи"* підготовлений та оформленений відповідно до вимог, може бути рекомендований до практичного застосу­ван­ня у начальному процесі професійної підготовки магістрів з дошкільної освіти, а його електронне видання дозволить оперативно та ефективно його використовувати сучасним студентам, використовуючи інноваційні способи пошуку, використання й опрацювання інформації.

**Програма навчальної дисципліни**

**"Тренінг комунікативно**

**компетентності викладача"**

**ВСТуп**

Програма вивчення навчальної дисципліни **"Тренінг комунікативно компетентності викладача"** складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки магістрівнапряму **0101 Педагогічна освіта**

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є комунікативна компе­тент­ність викладача вищої школи.

**Міждисциплінарні зв’язки**: педагогіка вищої школи, психологія вищої школи, методика викладання дитячої психології, методика викладання дисциплін дошкільної освіти у ВНЗ, педагогічна техніка, педагогічна творчість.

Програма навчальної дисципліни складається з таких **змістових модулів**:

1. ***Теоретичні аспекти формування комунікативної компетент­ності педагога***

2. **Соціально-психологічний тренінг *Формування психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ.***

3. **Професійний тренінг комунікативної компетентності викладача *Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ.***

### 1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. **Метою викладання** навчальної дисципліни *"Тренінг комуніка­тивно компетентності викладача"* є формування комунікативної компе­тент­ності викладача засобами соціально-психологічного та професійного тренінгу.

1.2. **Основними завданнями** вивчення дисципліни *"Тренінг комуніка­тивно компетентності викладача"* є:

1. Актуалізація знань студентів з педагогічної техніки, педагогічної творчості, які вивчались під час навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем "бакалавр" та складають психотехнічну основу до нової дисципліни, що вивчається;

2. Розуміння ролі психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його комунікативної компетентності;

3. Тренінг основних компонентів педагогічної техніки, розвитку педаго­гічних здібностей як психотехнічних інструментів;

4. Розвиток складових комунікативної компетентності та особли­востей їх застосування в межах форм, стилів, моделей, рівнів професійного спілку­вання викладача ВНЗ.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

***знати :***

* суть комунікативної компетентності, її структуру, рівні сформова­ності;
* роль і місце професійної техніки в структурі комунікативної компетентності;
* психотехнічну складову комунікативної компетентності викладача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як професійно-комунікативні інструменти);
* суть професійного спілкування, його види, структуру, засоби, рівні, стилі;
* психотехніку специфічних видів комунікації у професійній діяльності викладача;
* психогігієну професійного спілкування педагога.

***вміти***:

* використовувати основні властивості власних пізнавальних психічних процесів у професійному спілкуванні;
* здійснювати аутодіагностику власної комунікативності;
* здійснювати аутотренінг комунікативності;
* використовувати способи саморегуляції психофізичного самопо­чуття для поліпшення ефективності професійного спілкування;
* застосовувати власні сугестивні здібності у професійному спілку­ван­ні;
* професійно використовувати техніку мовлення та основні її компо­нен­ти: звучність, польотність, висоту, тембр, темп, дикцію, артикуляцію у професійному спілкуванні;
* професійно використовувати функціональні, фізіологічні та соціаль­ні засоби зовнішньої естетичної виразності у професійному спілку­ванні;
* використовувати засоби, рівні, стилі професійно-педагогічного спіл­ку­вання;
* вербально та невербально реалізовувати основні стилі спілку­вання;
* аналізувати стилі педагогічного спілкування;
* здійснювати діагностику та перцептивну оцінку емоційно-психоло­гічного стану партнера у спілкуванні;
* застосовувати художньо-комунікативні засоби у професійній діяль­ності;
* використовувати прийоми переконання і навіювання у роботі зі студентами та стосунках з колегами;
* здійснювати соціально-педагогічну та психологічну діагностику в індивідуальній взаємодії зі студентами, колегами, у роботі зі студентським колективом;
* рефлексивно та не рефлексивно слухати в процесі індивідуальної взаємодії у різних професійно спрямованих ситуаціях;
* реалізовувати різноманітні форми аксіальної вербальної комунікації (знайомство, з’ясування обставин, саморозкриття, контакт тощо) у професійній діяльності;
* виступати публічно.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться **90 годин / 2,5 кредити ECTS.**

### 2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти формування комуніка­тивної компетентності педагога***

* 1. **Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.**

Суть та функції спілкування. Потреба людини в спілкуванні. Засоби і види спілкування. Поняття про комунікабельність та комунікативну куль­туру. Психологічні бар’єри спілкування.

Педагогічне спілкування, особливості: спілкування вперше, тривале спілкування. Емоційні та логічні механізми, що забезпечують здійснення основних видів професійного спілкування. Структура педагогічного спілку­вання: стадії, фази, рівні. Актуальні проблеми та типові помилки професій­ного спілкування.

**Змістовий модуль 2. Соціально-психологічний тренінг *"Формуван­ня психотехнічної складової комунікативної компетентності викла­дача ВНЗ".***

**2.1. Роль власної психотехніки у формуванні комунікативності педагога.**

Роль власної психотехніки у формуванні комунікативної компетент­ності педагога. Внутрішня педагогічна техніка та комунікативна компе­тентність. Розвиток соціально перцептивних здібностей і вмінь: уваги, спостережливості. Уважність і спостережливість як важливі професійні якості викладача. Психотехнічні можливості використання уваги, спостереж­ливості у професійній діяльності.

Поняття уяви, види, форми вираження. Професійні умови активізації творчої уяви фахівця. Вивчення індивідуальних властивостей уяви особи­стості, її психодіагностика. Психотехнічний тренінг уяви майбутніх педагогів. Значення уяви в діяльності викладача ВНЗ; вміння бачити та аналізувати професійно важливі ситуації. Рефлесія проблем професійного становлення майбутнього викладача під кутом зору розуміння розвитку власних соціально перцептивних здібностей і вмінь.

Емоційно-почуттєва сфера людини, зовнішня та внутрішня сторона вияву, баланс сторін як основа емоційної саморегуляції. Вплив стресорів на емоційно-почуттєву сферу людини;

Способи попередження стресу. Поняття про чинники стресу: об’єктив­ні чинники стресу, суб’єктивні чинники стресу.

Поняття про позитивне та негативне мислення. Техніки формування позитивного мислення. Техніки попередження дії об’єктивних стресогенних чинників.

Способи виходу зі стресу: перша допомога у гострій стресовій ситуа­ції, регуляція емоційних станів через зовнішні прояви емоцій, управління тонусом скелетних мускул і мімікою, психічна розрядка: відклю­чення, відволікання, перемикання; методика аутогенного тренування. Попере­дження і подолання негативного мислення та депресивності.

**2.2. Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетент­ність педагога.**

Засоби зовнішньої естетичної виразності як умови комунікативної компетентності педагога.

Функціональні засоби зовнішньої виразності – постава: діагностика, корекція. Хода, жести: класифікація, функції; міміка, комунікативна роль мімі­ки, мімічний психотренінг, пантоміміка. Конгруентність жестів. Безпо­середні (первинні) та опосередковані (вторинні) невербальні сигнали. Необ­хідність та можливості вдосконалення власної зовнішньої естетичної виразності.

Комунікативно-професійна роль пантоміміки і жестів. Витоки індивіду­альності та чарівності особистості в професійній діяльності викладача.

Соціальні засоби виразності та вимоги до їх застосування. Ідеальна модель та імідж сучасного педагога. Гармонія фізичних і психофізичних властивостей особистості та соціальних засобів її виразності. Рефлексія як професійно необхідна якість досягнення такої гармонії.

**2.3. Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні.**

Мова – найважливіший засіб людських стосунків. Функції мови. Культура мови: лексична культура; граматична та орфоепічна правильність, емоційна виразність. Техніка мовлення. Характеристика мовного апарату з функціональних позицій утворення основних характеристик техніки мови. Основні характеристики голосу: польотність, висота, тембр, темп, дикція та артикуляція. Основні недоліки характеристик голосу та їх подолання. Польотність, психологічна і фізіологічна основи польтності. Фонеційне дихання, види. Дихальний тренінг. Висота голосу та її роль в інтонуванні, емоційній виразності мови. Темп мовлення та його недоліки. Корекція недоліків тембру: хриплості, гортанності, гнусавості. Дикція і виховання дикційних навичок. Гігієна голосового апарату. Тренінг голосової арти­куляції. Артикуляційна гімнастика.

Архітектоніка ретиальної та аксіальної комунікації. Вимоги до здій­снен­ня мовної взаємодії з одним співрозмовником, з групою.

**Змістовий модуль 3. Професійний тренінг комунікативної компетентності викладача *"Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ".***

* 1. **Комунікативна техніка як основа комунікативної компе­тент­ності викладача.**

Сутність і структура комунікативної техніки педагога. Комунікативна компетентність. Комунікативна техніка як психотехнічна основа комуніка­тивної компетентності викладача.

Стилі педагогічного спілкування, моделі педагогічного спілкування, ускладнення і проблеми педагогічного спілкування, педагогічні конфлікти, педагогічне маніпулювання. Психологічна допомога фахівця у ситуаціях ускладненого педагогічного спілкування. Соціально-психологічний тренінг комунікативності. Методи соціально-психологічного та професійного тренін­гу: психодрама, функціональ-ний тренінг поведінки, імаготерапія, метод корисної гри.

**3.2. Рефлексивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача.**

Сутність рефлексивного слухання: правила, ознаки, ситуації. Слухан­ня з втручанням. Види втручання: уточнення, перефразування, резюмуван­ня, відображення почуттів. Професійні та життєві ситуації, що вимагають вміння слухати рефлексивно.

Сутність нерефлексивного слухання: правила, ознаки, ситуації. Типи рефлексивних та нерефлексивних слухачів. Професійні поради щодо спіл­ку­ван­ня з представниками вказаних типів слухачів. Техніки підлаштування під співрозмовника в процесі діалогу.

**3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викла­дача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні.**

Природа переконання. Переконуючі впливи на співрозмовника. Пере­конан­ня як спосіб комунікації. Правила переконуючого впливу на іншу людину. Активні, пасивні та активно-пасивні правила переконання. Застосу­вання правил переконання. Використання свідомості, підсвідомості, мото­ри­ки співрозмовника при застосуванні прийомів переконання: настано­ва, опосередковане схвалення, метод Сократа, команди, накази, обмануте очікування, "вибух", категорична вимога, заборона, порада, "плацебо", натяк, комплімент. Тактика переконання в залежності від типології співроз­мов­ника. Психотренінг переконуючої взаємодії.

**3.4. Комунікативна компетентність як умова попередження конфліктів у професійній діяльності.**

Поняття про соціально-психологічний клімат у педагогічному колек­тиві. Соціально-психологічний клімат як складний багатофакторний фено­мен. Детермінованість соціально-психологічними, педагогічними чинника­ми, їх зумовленість специфікою педагогічної діяльності. Роль суперечностей між педагогом і колективом, що впливають на соціально-психологічний клімат у колективі. Причини виникнення суперечностей.

Моральні вимоги, що регулюють відносини у педагогічному колективі та створюють сприятливий соціально-психологічний клімат: вимоги, що регулюють ставлення до педагога; ставлення до інших членів колективу; ставлення до викладачів з іншими педагогічними поглядами; ставлення до молодих фахівців. Відповідальність за соціально-психологічний клімат у колективі. Організаційно-управлінські заходи і соціально-психологічні умови формування сприятливого соціально-психологічного клімату.

Конфлікт як зіткнення суперечливих та особистісно-значущих стосун­ків, які зачіпають соціальний статус особистості чи групи. Педагогічний конфлікт. Види конфліктів. Причини конфліктів: зумовлені якостями колек­тиву чи окремих його членів; керівником колективу, стилем його роботи; відсутністю оптимальних педагогічно доцільних стосунків з батьками вихованців.

Комунікативна компетентність як умова попередження конфліктів у професійній діяльності. Шляхи розв’язання конфліктних ситуацій: педаго­гічний та адміністративний. Методи розв’язання та попередження конфліктів.

**3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.**

Риторика. Ораторське мистецтво. Підготовка публічного виступу, його реалізація і аналіз. Роль техніки мови у реалізації основних форм роботи вихователя ДНЗ. Особливості читання лекцій шкільним психологом та вимоги, які висуваються до нього аудиторією. Стилі спілкування лектора з аудиторією. Конкурс ораторської майстерності.

Психотехніка саморегуляції лектора. Презентація "образу-себе" на лекції: можливі помилки, поради.

Структура лекції: вступна, основна та заключна частини. Типові недоліки у лекторській роботі викладача: часте вживання складної термінології, демонстрація на лекції манер вченого, професійної надмірності, менторської позиції, читання лекції в описовій манері. Оптимальна та неефективна організація лекційного матеріалу.

Професійний самоаналіз прочитаної лекції. Професійне відновлення після лекції.

### 3. Рекомендована література

### Базова:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.
2. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. –К.: КНЕУ, 2005. – 336с.
3. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 90–102.
4. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987. – С. 89–113.
5. Елканов С. Б. Основы профессионального самовоспитания будущего учителя / С. Б. Елканов. – М., 1989.
6. Загородня Л. П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного закладу : навч. посіб. / Л. П. Загородня. – Суми, 2010. – 319 с.
7. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. Іпереробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
8. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе. / Е. А. Петрова. – М., 1998.
9. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки. Лекції : навч. посіб. – Ніжин, 2012.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномов­ства соціального педагога: тексти лекцій. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
11. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу Н.П. Пихтіна, І.І. Тукач. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, – 2009. – 394 с.
12. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: Навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.
13. Поль Сопер. Основы исскуства речи / Поль Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995.
14. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

### Допоміжна:

* 1. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопо­нимания. Барьеры общения / Е. И. Головаха, Н. В. Панина. – М., 1988.
  2. Горелов И. Н. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов. – М., 1991.
  3. Дейл Карнеги. Как перестать беспокоиться и начать жить / Дейл Карнеги. – М., 2004.
  4. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
  5. Іржі Томан. Мистецтво говорити / Томан Іржі. – К., 1986.
  6. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – СПб., 1994.
  7. Кехо Дж. Подсознание может всё / Дж. Кехо. – К., 2000.
  8. Максименко С. Д. Загальна психологія / С. Д. Максименко. – К., 2004. – С. 211–221.
  9. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
  10. Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтера и М. В. Фаликмана. – М., 2002. – С. 91–131, 327–348.
  11. Розов В. І. Адаптивні антистресові психотехнології : навч. посіб. / В. І. Розов. – К. : Кондор, 2009. – 276 с.
  12. Сестры Сорины. Язык одежды / Сестры Сорины. – Луганск, 1998.
  13. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
  14. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан. – К., 1984.
  15. Шевченко О. Т. Психологія кризових станів : навч. посіб. / О. Т. Шев­ченко. – К. : Здоров’я, 2005. – 120 с.

1. Шейнов В. П. Искусство убеждать : учебно-практ. пособ / В. И. Шей­­нов. – М., 2000. – С. 4–52.
2. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / В. П. Шейнов. – М., 2001.
3. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.

### 4. Форма підсумкового контролю успішності навчання: *залік*

### 5. Засоби діагностики успішності навчання

### 6. Перелік питань (практичних завдань) до заліку

**Питання до заліку:**

1. Спілкування та комунікація.
2. Структура і рівні комунікативної компетентності викладача ВНЗ.
3. Поняття психотехніки та педагогічної техніки викладача;
4. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні.
5. Самоподання у спілкуванні;
6. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособи­стісної взаємодії у спілкуванні;
7. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;
8. Стосунки людей у спілкуванні;
9. Спілкування як взаємодія;
10. Комунікативна техніка як інструмент у взаємодії;
11. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні;
12. Сприйняття у педагогічному спілкуванні;
13. Оцінка знань у педагогічній взаємодії;
14. Використання психологічних способів впливу у процесі навчання;
15. Маніпуляції в навчанні;
16. Переконання і навіювання як елементи соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі;
17. Практичне використання тактик впливу у спілкуванні;
18. Ритуальна поведінка у міжособистісній взаємодії;
19. Психологічні способи впливу у процесі спілкування;
20. Психологічне маніпулювання та комунікативні маневри;
21. Асертивні техніки у спілкуванні;
22. Психологічні особливості публічного виступу;
23. Структура публічного виступу;
24. Типи слухання та ролі слухачів;
25. Прийоми ефективної вербальної взаємодії під час публічного виступу;
26. Прийоми ефективної невербальної взаємодії під час публічного виступу;
27. Особливості використання невербальних засобів у спілкуванні;
28. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у забезпеченні комунікативної компетентності викладача;
29. Фізіологічні і функціональні засоби виразності у комунікативній компетентності викладача;
30. Соціальні засоби емоційної виразності як невербальний канал передачі інформації у спілкуванні;
31. Сутність та функції мовлення у професійному спілкуванні;
32. Форми педагогічного мовлення;
33. Комунікативні якості педагогічного мовлення;
34. Спілкування як взаємодія;
35. Комунікативна техніка як інструмент у взаємодії;
36. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні;
37. Сприйняття у педагогічному спілкуванні;
38. Оцінка знань у педагогічній взаємодії;
39. Використання психологічних способів впливу у процесі навчання;
40. Маніпуляції в навчанні;
41. Міжособистісні комунікації у майстерності менеджменту;
42. Складові та етапи комунікації та процеси управління;
43. Особливості комунікаційних процесів в організаціях;
44. Типи моделей комунікаційних мереж в організаціях;
45. Переконання і навіювання як елементи соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі;
46. Практичне використання тактик впливу у спілкуванні;
47. Ритуальна поведінка у міжособистісній взаємодії;
48. Психологічні способи впливу у процесі спілкування;
49. Психологічне маніпулювання та комунікативні маневри;
50. Асертивні техніки у спілкуванні;
51. Спілкування як взаємодія;
52. Конфлікти у педагогічній взаємодії;
53. Динаміка міжособистісного конфлікту;
54. Емоційні та раціональні інтереси у конфлікті;
55. Типи ділових конфліктів та причини їх виникнення;
56. Технології подолання розбіжностей у конфліктній ситуації;
57. Психологічні особливості публічного виступу;
58. Структура публічного виступу;
59. Прийоми ефективної вербальної взаємодії під час публічного виступу;
60. Прийоми ефективної невербальної взаємодії під час публічного виступу.

**Практичні завдання до заліку:**

1. Професійна самооцінка власної комунікативної компетентності.

1. Професійна аутодіагностика внутрішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
2. Професійна аутодіагностика зовнішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
3. Професійний тренінг компонентів зовнішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
4. Професійний тренінг компонентів внутрішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
5. Професійна аутодіагностика компонентів зовнішньої естетичної виразності як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
6. Професійний тренінг компонентів зовнішньої естетичної виразності як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
7. Професійна аутодіагностика техніки мовлення як засобів комунікативної компетентності викладача.
8. Професійний тренінг компонентів техніки мовлення як засобів комунікативної компетентності викладача.
9. Професійна аутодіагностика власної комунікативної компетентності.
10. Професійний тренінг власної комунікативної компетентності.
11. Професійна аутодіагностика комунікативної компетентності викладача у різноманітних ситуаціях організації і управління навчально-виховним процесом.
12. Професійний тренінг комунікативної компетентності викладача у різноманітних ситуаціях організації і управління навчально-виховним процесом.
13. Професійна аутодіагностика навичок переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача з іншими учасниками освітнього процесу.
14. Професійний тренінг навичок переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача з іншими учасниками освітнього процесу.
15. Професійна аутодіагностика умінь попередження конфліктів у педагогічній взаємодії.
16. Професійна ауто діагностика умінь розв’язання конфліктів у педагогічній взаємодії.
17. Професійний тренінг компонентів умінь попередження та розв’язання конфліктів у педагогічній взаємодії.
18. Професійна аутодіагностика умінь і навичок публічного виступу як важливої складової комунікативної компетентності викладача.
19. Професійний тренінг умінь і навичок публічного виступу як важливої складової комунікативної компетентності викладача.
20. Професійна самооцінка власної комунікативної компетентності.
21. Професійна аутодіагностика внутрішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
22. . Професійна аутодіагностика зовнішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
23. Професійний тренінг компонентів зовнішньої техніки як психо­технічної основи комунікативної компетентності викладача.
24. Професійний тренінг компонентів внутрішньої техніки як психо­технічної основи комунікативної компетентності викладача.
25. Професійна аутодіагностика компонентів зовнішньої естетичної виразності як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
26. Професійний тренінг компонентів зовнішньої естетичної вираз­ності як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.
27. Професійна аутодіагностика техніки мовлення як засобів комунікативної компетентності викладача.
28. Професійний тренінг компонентів техніки мовлення як засобів комунікативної компетентності викладача.
29. Професійна аутодіагностика власної комунікативної компетент­ності.

### Критерії оцінювання знань та умінь студентів з даної дисци­пліни.

***Показники:***

1. Характер засвоєння знань (рівень усвідомлення, міцність запам’я­тан­ня, обсяг, повнота, точність);
2. Якість знань (логіка мислення, аргументація, послідовність і самостійність викладу, культура мовлення);
3. Ступінь оволодіння вміннями і навичками;
4. Креативність і загальна якість виконаної роботи.

***Критерії:***

***Оцінкою "відмінно"*** оцінюється відповідь, у якій студент виявляє всебічні, систематичні і глибокі знання суті комунікативної компетентності, її структури, рівнів сформованості; ролі і місця професійної техніки в структурі комунікативної компетентності, що окреслені навчальною програмою з даної дисципліни. Повністю обізнаний з сучасними теоретичними концеп­ціями та науковими підходами до трактування понять, що складають основу курсу. Демонструє стійкий професійний інтерес до суті професійного спілкування, видів, структури, засобів, рівнів, стилів; психотехніки специфіч­них видів комунікації у професійній діяльності викладача. Виявляє знання та розуміння психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як професійно-комунікативні інструменти). Має системні знання психотехніки специфічних видів комунікації у професійній діяльності викла­дача. Обізнаний з особли­востями психогігієни професійного спілку­вання педагога.

*Уміє:*

1. працювати з навчальним матеріалом (аналізувати, порівнювати, узагальнювати, робити власні висновки), творчо застосовуючи здобуті знання щодо суті комунікативної компетентності, її структури, рівнів сфор­мо­ваності; ролі і місця професійної техніки в структурі комунікативної компетентності;
2. використовувати основні властивості власних пізнавальних психічних процесів у професійному спілкуванні; здійснювати аутодіагно­стику власної комунікативності; здійснювати ауто тренінг комунікативності; використовувати способи саморегуляції психофізичного самопочуття для поліпшення ефективності професійного спілкування;
3. повноцінно професійно використовувати техніку мови та основні її компоненти: звучність, польотність, висота, тембр, темп, дикцію, артику­ляцію у професійному спілкуванні;
4. професійно використовувати функціональні, фізіологічні та соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності у професійному спілкуванні;
5. використовувати засоби, рівні, стилі професійно-педагогічного спілкування; вербально та невербально реалізовувати основні стилі спілку­вання;
6. аналізувати стилі педагогічного спілкування; здійснювати діагно­стику та перцептивну оцінку емоційно-психологічного стану партнера у спілкуванні; використовувати прийоми переконання і навіювання у роботі зі студентами та стосунках з колегами;
7. реалізовувати різноманітні форми аксіальної та ретиальної вер­баль­ної комунікації (знайомство, з’ясування обставин, саморозкриття, контакт та ін.)

***Оцінка "добре"*** виставляється студенту, який в основному володіє навчальним матеріалом, передбаченим навчальною програмою даної дисципліни. В основному обізнаний з сучасними теоретичними концепціями та науковими підходами до трактування понять, що складають основу курсу. Демонструє професійний інтерес до суті професійного спілкування, видів, структури, засобів, рівнів, стилів; психотехніки специфічних видів комунікації у професійній діяльності викладача. Частково виявляє знання та розуміння психотехнічної складової комунікативної компетентності викла­дача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як професійно-комунікативні інструменти). Має достатній рівень знань психо­техніки специфічних видів комунікації у професійній діяльності викладача. В основному обізнаний з особливостями психогігієни професійного спілку­вання педагога.

*Уміє:*

1. працювати з навчальним матеріалом (аналізувати, порівнювати, узагальнювати, робити власні висновки), застосовуючи здобуті знання щодо суті комунікативної компетентності, її структури, рівнів сформо­ва­ності; ролі і місця професійної техніки в структурі комунікативної компетент­ності;
2. частково використовувати основні властивості власних пізна­валь­них психічних процесів у професійному спілкуванні; способи саморегуляції психофізичного самопочуття для поліпшення ефективності професійного спілкування;
3. використовувати техніку мови та основні її компоненти у профе­сійному спілкуванні;
4. використовувати функціональні, фізіологічні та соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності у професійному спілкуванні;
5. використовувати засоби, рівні, стилі професійно-педагогічного спіл­ку­вання; вербально та невербально реалізовувати основні стилі спілку­вання;
6. аналізувати стилі педагогічного спілкування та використовувати прийоми переконання і навіювання у роботі зі студентами та стосунках з колегами;
7. реалізовувати різноманітні форми аксіальної та ретиальної вер­баль­ної комунікації у професійному спілкування.

***Оцінка "задовільно"*** виставляється студенту, який ознайомлений з навчальним матеріалом, окресленим навчальною програмою з даної нав­чаль­ної дисципліни та відтворює його на репродуктивному рівні.

Ознайомлений з окремими теоретичними концепціями та науковими підходами до трактування понять, що складають основу курсу. Іноді виявляє професійний інтерес до суті професійного спілкування, видів, структури, засобів, рівнів, стилів; психотехніки специфічних видів кому­нікації у професійній діяльності викладача. Має задовільний рівень знань та розуміння психотехнічної складової комунікативної компетентності викла­дача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як професійно-комунікативні інструменти). Має задовільний рівень знань психотехніки специфічних видів комунікації у професійній діяльності викла­дача. Поверхнево ознайомлений з особливостями психогігієни професій­ного спілкування педагога.

Уміє працювати з навчальним матеріалом (аналізувати, порівнювати, узагальнювати, робити власні висновки), частково застосовуючи здобуті знання щодо суті комунікативної компетентності, її структури, рівнів сфор­мо­ваності; ролі і місця професійної техніки в структурі комунікативної компе­­тент­ності не є системними і цілісними. Розуміє необхідність викори­стання основних властивостей власних пізнавальних психічних процесів, засобів зовнішньої виразності і техніки мовлення у професійному спілку­ванні, але недостатньо володіє психолого-педагогічним і методичним інструментарієм для її реалізації. Аналізуючи педагогічні ситуації з практики професійного спілкування виявляє розуміння різноманітних форм аксіаль­ної та ретиальної вербальної комунікації у професійному спілкування та частково на поверхневому рівні здійснює їх реалізацію.

***Оцінка "незадовільно"*** виставляється студенту, який ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання і відтворення окремих фактів і фрагментів, що становить незначну частину змісту навчальної програми з дисципліни "Тренінг комунікативної компетентності".

Знає про існування професійного спілкування, його види, структуру, засоби, рівні, стилі; психотехніку специфічних видів комунікації у профе­сійній діяльності викладача, але не знає їх суті. Знання теоретичних концепцій і підходів до трактування понять, що складають основу курсу дуже фрагментарні і поверхневі. Професійний інтерес до теорії та практики професійного спілкування та тренінгу його компонентів відсутній. Демон­струє незадовільний рівень знань психотехніки специфічних видів комуніка­ції у професійній діяльності викладача. Не ознайомлений з особливостями психогігієни професійного спілкування педагога..

Практичні уміння і навички професійного спілкування частково сфор­мо­вані на елементарному рівні.

## РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**"ТРЕНІНГ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ"**

# **1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Найменування показників** | **Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-квалі­фі­каційний рівень** | **Характеристика навчальної дисципліни** | | |
| **денна форма навчання;**  **на основі ОПП підго­товки бака­лавра** | **денна форма навчання; на основі ОПП підготовки спеціаліста** | |
| Кількість кредитів – 2,5 | Галузь знань  0101 Педагогічна освіта | Вибіркова | | |
| Напрям підготовки  8.01010101 Дошкільна освіта |
| Модулів – 4 | Спеціальність (професійне  спрямування):  8.01010101 Дошкільна освіта | **Рік підготовки:** | | |
| Змістових модулів – 3 | 5-й | 6-й | |
| Індивідуальне науково-дослідне завдання: *реферат, міні-дослідження, тренінг.* | **Семестр** | | |
| Загальна кількість годин – 90 / 90 | 9-й | 12-й | |
| **Лекції** | | |
| Тижневих годин для денної форми навчання:  аудиторних – 3  самостійної роботи студента – 1,5 | Освітньо-кваліфікаційний рівень:  магістр | 10 год. | 10 год. | |
| **Практичні, семінарські** | | |
| 0 год. | 0 год. | |
| **Лабораторні** | | |
| 20 год. | 20 год. | |
| **Самостійна робота** | | |
| 51 год. | 51 год. | |
| **Індивідуальні завдання** | | |
| 9 год. | | 9 год |
| Вид контролю: | | |
| залік | | залік |

**2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

***Метою*** викладання навчальної дисципліни "**Тренінг комунікативно компетентності викладача** " є формування комунікативної компетентності викладача засобами соціально-психологічного та професійного тренінгу.

Основними ***завданнями*** вивчення дисципліни "**Тренінг комуніка­тивно компетентності викладача**" є

1. Актуалізація знань студентів з педагогічної техніки, педагогічної творчості, які вивчались під час навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем "бакалавр" та складають психотехнічну основу до нової дисципліни, що вивчається;

2. Розуміння ролі психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його комунікативної компетентності;

3. Тренінг основних компонентів педагогічної техніки, розвитку педагогічних здібностей як психотехнічних інструментів;

4. Розвиток складових комунікативної компетентності та особливостей їх застосування в межах форм, стилів, моделей, рівнів професійного спілкування викладача ВНЗ.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

***Знати:***

* суть комунікативної компетентності, її структуру, рівні сформованості;
* роль і місце професійної техніки в структурі комунікативної компе­тентності;
* психотехнічну складову комунікативної компетентності викладача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як профе­сійно-комунікативні інструменти);
* суть професійного спілкування, види, структуру, засоби, рівні, стилі;
* психотехніку специфічних видів комунікації у професійній діяльності викладача;
* психогігієну професійного спілкування педагога.

***вміти*:**

* використовувати основні властивості власних пізнавальних психіч­них процесів у професійному спілкуванні;
* здійснювати аутодіагностику власної комунікативності;
* здійснювати ауто тренінг комунікативності;
* використовувати способи саморегуляції психофізичного самопо­чуття для поліпшення ефективності професійного спілкування;
* застосовувати власні сугестивні здібності у професійному спілку­ванні;
* професійно використовувати техніку мови та основні її компоненти: звучність, польотність, висоту, тембр, темп, дикцію, артикуляцію у профе­сій­ному спілкуванні;
* професійно використовувати функціональні, фізіологічні та соціаль­ні засоби зовнішньої естетичної виразності у професійному спілкуванні;
* використовувати засоби, рівні, стилі професійно-педагогічного спіл­ку­вання;
* вербально та невербально реалізовувати основні стилі спілкування;
* аналізувати стилі педагогічного спілкування;
* здійснювати діагностику та перцептивну оцінку емоційно-психоло­гічного стану партнера у спілкуванні;
* застосовувати художньо-комунікативні засоби у професійній діяль­ності;
* використовувати прийоми переконання і навіювання у роботі зі студентами та стосунках з колегами;
* здійснювати соціально-педагогічну та психологічну діагностику в індивідуальній взаємодії, у роботі з колективом;
* рефлексивно та нерефлексивно слухати в процесі індивідуальної взаємодії у різних професійно спрямованих ситуаціях;
* реалізовувати різноманітні форми аксіальної вербальної комунікації (знайомство, з’ясування обставин, саморозкриття, контакт та ін.) у профе­сійній діяльності;
* виступати публічно.

**3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти формування комуніка­тивної компетентності педагога***

1.1. Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.

**Змістовий модуль 2. Соціально-психологічний тренінг *Форму­вання психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ.***

2.1. Роль власної психотехніки у формуванні комунікативності педагога;

2.2. Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога;

2.3. Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні;

**Змістовий модуль 3. Професійний тренінг комунікативної компе­тент­ності викладача *Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ.***

3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної компетентності викладача

3.2. Рефлексивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача

3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні.

3.4. Комунікативна компетентність як умова попередження конфліктів у професійній діяльності

3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.

**4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**"Тренінг комунікативно компетентності викладача"**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Назви змістових модулів і тем** | **Кількість годин** | | | | | | | | | | | |
| **денна форма ОПП бакалавр** | | | | | | **денна форма ОПП спеціаліст** | | | | | |
| **усьо­го** | **у тому числі** | | | | | **усього** | **у тому числі** | | | | |
| **л** | **п** | **лаб** | **інд** | **с.р.** | **л** | **п** | **лаб** | **інд** | **с.р.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** |
| **Модуль 1.** Назва | | | | | | | | | | | | |
| **Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти формування комунікативної компетентності педагога*** | | | | | | | | | | | | |
| 1.1. Комуніка­тивна компе­тент­ність викладача ВНЗ. |  | 2 | - | 2 | - | 5 |  | 1 | - | 2 | + | 5 |
| ***Разом за змістовим модулем 1*** |  | ***2*** | ***0*** | ***2*** | ***0*** | ***5*** |  | **2** | **-** | **2** | **3** | **5** |
| **Змістовий модуль 2. Соціально-психологічний тренінг *Формування психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ*** | | | | | | | | | | | | |
| 2.1. Роль власної психотехніки у формуванні комунікативності педагога. |  | 2 | - | 2 | - | 5 |  | 2 | - | 2 |  | 5 |
| 2.2. Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога. |  |  |  | 2 | 2 | 6 |  | - | - | 2 | 2 | 6 |
| 2.3. Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні. |  |  | - | 2 | 2 | 6 |  | 1 | - | 2 | 2 | 6 |
| ***Разом за змістовим модулем 2*** |  | ***2*** | ***0*** | ***6*** | ***4*** | ***17*** |  | ***2*** | ***0*** | ***6*** | ***4*** | ***17*** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Продовження таблиці* | | | | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** |
| **Змістовий модуль 3. Професійний тренінг комунікативної компетентності викладача *Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ*** | | | | | | | | | | | | |
| 3.1. Комуніка­тив­на техніка як основа комунікативної компетентності викладача. |  | 2 | - | 2 | - | 6 |  | 2 |  | 2 | - | 6 |
| 3.2. Рефлек­сивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача. |  | - | - | 2 | 1 | 5 |  | 2 |  | 2 | 1 | 5 |
| 3.3. Переко­нання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні. |  | 2 | - | 2 | 2 | 6 |  |  |  | 2 | 2 | 6 |
| 3.4. Комуніка­тивна компе­тент­ність як умова попередження конфліктів у професійній діяльності. |  | - | - | 2 | + | 6 |  |  |  | 2 | - | 6 |
| 3.5. Комуніка­тивна компете­нтність як умова успішності публічного виступу. |  | 2 | - | 4 | + | 6 |  | 2 |  | 4 | 2 | 6 |
| *Разом за змістовим модулем 3* |  | **6** | **0** | **12** | **5** | **29** |  | **6** | **0** | **12** | **5** | **29** |
| Усього годин | **90 / 90** | **10** | **0** | **20** | **9** | **51** |  | **10** | **0** | **20** | **9** | **51** |

**5. ТЕМИ ЛЕКЦІЙ**

(денна форма ОПП бакалавр / 10 год.; ОПП спеціаліст / 10 год.)

***(див. додаток А)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Назва теми** | **Кількість**  **годин** |
| 1.1. | Комунікативна компетентність викладача ВНЗ. | 2 / 2 |
| 2.1. | Роль власної психотехніки у формуванні комунікативності педагога. | 2 / 2 |
| 3.1. | Комунікативна техніка як основа комунікативної компетентності викладача. | 2 /2 |
| 3.3. | Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні. | 2 / 2 |
| 3.5. | Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу. | 2 / 2 |

**6. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ**

(денна форма ОПП бакалавр / 0 год.; ОПП спеціаліст / 0 год.)

**7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ**

(денна форма ОПП бакалавр / 20 год.; ОПП спеціаліст / 20 год.)

***(див. додаток Б)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Назва теми** | **Кількість**  **годин** |
| 1.1. | Комунікативна компетентність викладача ВНЗ. | 2 / 2 |
| 2.1. | Роль власної психотехніки у формуванні комуніка­тивності педагога. | 2 / 2 |
| 2.2. | Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога. | 2 / 2 |
| 2.3. | Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні | 2 / 2 |
| 3.1. | Комунікативна техніка як основа комунікативної компетентності викладача. | 2 /2 |
| 3.2. | Рефлексивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача. | 2 / 2 |
| 3.3. | Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професій­ному спілкуванні. | 2 / 2 |
| 3.4. | Комунікативна компетентність як умова попере­джен­ня конфліктів у професійній діяльності. | 2 / 2 |
| 3.5. | Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу. | 4 / 4 |

**8. САМОСТІЙНА РОБОТА**

(денна форма ОПП бакалавр / 51 год.; ОПП спеціаліст / 51 год.)

***(див. додаток В)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Назва теми** | **Кількість**  **годин** |
| 1.1. | Комунікативна компетентність викладача ВНЗ. | 5 / 5 |
| 2.1. | Роль власної психотехніки у формуванні комунікативності педагога. | 5 / 5 |
| 2.2. | Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога. | 6 / 6 |
| 2.3. | Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні | 6 / 6 |
| 3.1. | Комунікативна техніка як основа комунікативної компетентності викладача. | 6 / 6 |
| 3.2. | Рефлексивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача. | 5 / 5 |
| 3.3. | Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні. | 6 / 6 |
| 3.4. | Комунікативна компетентність як умова попередження конфліктів у професійній діяльності. | 6 / 6 |
| 3.5. | Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу. | 6 / 6 |

**9. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ**

(денна форма ОПП бакалавр / 9 год.; ОПП спеціаліст / 9 год.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Назва теми** | **Кількість**  **годин** |
| 2.2. | Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога. | 2 / 2 |
| 2.3. | Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні | 2 / 2 |
| 3.2. | Рефлексивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача. | 1 / 1 |
| 3.3. | Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні. | 2 / 2 |
| 3.5. | Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу. | 2 / 2 |

*Індивідуальними дослідницькими завданнями (ІНДЗ)* є реферати, тренінг комунікативної компетентності, що виконуються в межах тем дру­гого і третього змістових модулів.

*Реферати*, підготовлені за заданою тематикою, обговорюються та захищаються під час лабораторних занять.

*Тренінг комунікативності* з використанням психотренінгових та діло­вих (рольових) ігор як ІНДЗ до відповідних тем, означених у структурі навчальної дисципліни.

**Завдання для студентів,**

**що навчаються за індивідуальним графіком**

**Лекції**

**Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти формування комуніка­тивної компетентності педагога***

**Тема 1.1. Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.**

**1)** Опрацювати джерела на предмет визначення понять: **комуніка­тив­ність, комунікативна культура, компетентність, комунікативна компетент­ність.**

1. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 (Р.1)
2. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. –К.: КНЕУ, 2005. – 336с (п.1, 23, 26, 30)
3. Бєлєнька Г.В. Формування професійної компетентності сучасного вихователя дошкільного навчального закладу / Г.В.Бєлєнька. –К.:Київ. Ун-т ім. Б.Грінченка, 2011. -320с. (ст. 3-46)

2) Схематично представити сутність понять **"комунікація, комунікатив­на культура**, **комунікативність, компетентність, комунікативна компе­тентність**" та їх структуру;

- визначити спільне і відмінне у їх структурі.

3) Скласти бібліографічний вказівник публікацій, які присвячені комунікативній компетентність викладача ВНЗ.

**Змістовий модуль 2. Соціально-психологічний тренінг "Форму­ван­ня психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ".**

**Тема 2.1. Роль власної психотехніки у формуванні комунікатив­ності педагога.**

1. Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**. на предмет визначення поняття "психотехніка"** та її складових: **внутрішньої і зовнішньої техніки.**
2. Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316. та визначити сутність і структурні компоненти **внутрішньої техніки.**
3. Проаналізувати поняття **комунікативна компетентність і внут­ріш­ня техніка.**
4. Схематично представити сутність **комунікативної компетент­но­сті,** з врахуванням **внутрішньої техніки.**

**Змістовий модуль 3. Професійний тренінг комунікативної компе­тентності викладача *Особливості професійного спілкування у діяль­но­сті викладача ВНЗ.***

***Тема* 3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної компетентності викладача**

1) Опрацювати джерело:Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**. на предмет визначення поняття "комунікативна техніка, комунікативна компетентність"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 та схематично представити сутність **комунікативної компетентності,** з враху­ваннямособливостей **зовнішньої виразності та комунікативної техніки.**

***Тема* 3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні.**

1) Опрацювати джерело:Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**. на предмет визначення поняття " комунікативна компетентність, аксіальна комунікація, міжособистісна взаємодія, переконання, навіювання"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 та схематично представити сутність **комунікативної компетентності** з врахуванням професійної необхідності **переконання та навіювання, умов ефективності аксіальної комунікації.**

***Тема* 3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.**

1) Опрацювати джерело:Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**. на предмет визначення поняття "комунікативна техніка, комунікативна компетентність, ретиальна комунікація, технологія публічного виступу"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерело:Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 та схематично представити сутність **комунікативної компетентності,** з врахуванням особливостей **зовнішньої виразності та зовнішньої і внутрішньої техніки, умов ефективності ретиальної комунікації.**

**Лабораторні заняття**

**Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти формування комуніка­тивної компетентності педагога***

**Тема 1.1. Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.**

1)Опрацювати джерела на предмет вивчення сутності **"Тренінгу як організаційної форми з виховання у магістрів комунікативної компетентності,** його видів.

1. Страшко С., Животовська Л. та інші Соціально-просвітницькі тренін­ги з формування мотивації до здорового способу життя та профілактики ВІЛ / СНІДу // Навчально-методичний посібник для студентів педагогічних вищих навчальних закладів. – К.: Освіта України, 2005. – 291с.
2. Григорьева Т. Основы конструктивного общения. Методическое пособие для преподавателей / Под ред. Ю.Забродина, М.Поповой. –Новосибирск, 1997. - 171с. (стр. 7 – 52.)
3. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**.** (Практикум)

2) Законспектувати інформацію щодо організації і проведення тренінгу. 3) Скласти бібліографічний вказівник публікацій, які присвячені тренінгам комунікативної компетентності викладача ВНЗ.

4) Підібрати ігри і вправи для вступної частини тренінгу (вправи на:

* ознайомлення, згуртування групи;
* на прийняття правил роботи групи;
* на виявлення очікувань та побоювань членів групи.

5) Пібібрати банк діагностичних методик для індивідуального вивчення складових комунікативної компетентності (джерело 2, ст. 38 – 52)

***Змістовий модуль 2. Соціально-психологічний тренінг "Форму­вання психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ".***

**Тема 2.1. Роль власної психотехніки у формуванні комунікатив­ності педагога.**

1. Опрацювати джерела:
   * 1. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.(Практикум)
     2. Григорьева Т. Основы конструктивного общения. Методическое пособие для преподавателей / Под ред. Ю.Забродина, М.Поповой. –Новосибирск, 1997. -171с. (стр. 52 –.156)

2) Спираючись на результати виконання ІНДЗ за лекційним модулем з відповідної теми, підібрати ігри і вправи для тренінгу компонентів власної внутрішньої техніки (вправи на:

* 1. професійну увагу і спостережливість викладача;
  2. на застосування уяви у професійній діяльності викладача;
  3. на саморегуляцію психофізичного самопочуття викладача).

**Тема 2.2. *Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога.***

1) Опрацювати джерела**:**

* + 1. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.(Практикум)
    2. Григорьева Т. Основы конструктивного общения. Методическое пособие для преподавателей / Под ред. Ю.Забродина, М.Поповой. –Новосибирск, 1997. -171с. (стр. 52 –156).

2) Спираючись на результати виконання ІНДЗ з відповідної теми за лекційним модулем, підібрати ігри і вправи для тренінгу компонентів власної зовнішньої техніки (вправи на:

* 1. на тренінг засобів зовнішньої естетичної виразності).

***Тема 2.3. Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні.***

1) Опрацювати джерела**:**

* + 1. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.(Практикум)
    2. Григорьева Т. Основы конструктивного общения. Методическое пособие для преподавателей / Под ред. Ю.Забродина, М.Поповой. –Новосибирск, 1997. - 171с. (стр. 52 –.156)

2) Спираючись на результати виконання ІНДЗ з відповідної теми за лекційним модулем, підібрати ігри і вправи для тренінгу компонентів власної зовнішньої техніки (вправи на:

* 1. на тренінг техніки мовлення).

**Змістовий модуль 3. Професійний тренінг комунікативної компе­тент­ності викладача *Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ.***

***Тема* 3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної компе­тентності викладача**

1) Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**. на предмет визначення поняття "комунікативна техніка, комунікативна компетентність"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 та схематично представити сутність **комунікативної компетентності,** з враху­ваннямособливостей **зовнішньої виразності та комунікативної техніки.**

***Тема* 3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілку­ванні.**

1) Опрацювати джерело:Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316**. на предмет визначення поняття " комунікативна компетентність, аксіаль­на комунікація, міжособистісна взаємодія, переконання, навіювання"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 та схематично представити сутність **комунікативної компетентності** з врахуванням професійної необхідності **переконання та навіювання, умов ефективності аксіальної комунікації.**

***Тема* 3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.**

1) Опрацювати джерело**:** Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316. **на предмет визначення поняття "комунікативна техніка, комунікативна компетентність, ретиальна комунікація, технологія публічного висту­пу"** та визначити їх структурні компоненти.

Опрацювати джерело:Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 та схематично.

**10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

Традиційна лекція, лекція з використанням мультимедійних засобів та клікер-технологій, лабораторне заняття, ділові ігри, захист рефератів, тренінги.

**11. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ**

* **Методи усного контролю:** індивідуальне опитування, фронтальне опитування, співбесіда, екзамен.
* **Методи письмового контролю:** модульне письмове тестування; підсумкове письмове тестування, звіт, реферат, есе.
* **Методи самоконтролю:** уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

*Контроль успішності студентів* із врахуванням поточного контролю та підсумкового оцінювання проводиться відповідно до навчально-методич­ної карти, де позначено види і терміни контролю.

*Заходи з модульного контролю* проводяться після завершення вивчення навчального матеріалу даного модуля.

*За пропуски навчальних занять* без поважних причин (лекцій, лабо­раторних) нараховуються штрафні бали (1 бал за кожен пропуск), які відні­ма­ються від сумарного рейтингового балу при вивченні підсумкової оцінки.

**12. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ**

*(денна форма; ОПП бакалавр; ОПП спеціаліст)*

Розрахунок рейтингових балів проводиться за наступною системою, наведеною у таблиці 1.

**Таблиця 1**

Р**озрахунок рейтингових балів видами поточного**

**(модульного) контролю**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Вид діяльності** | **Коефіцієнт (вартість)** | **Кількість видів робіт** | **Кількість рейтингових**  **балів** |
| 1. | Лекції (відвідування) | 2 | 5 | 10 |
| 2. | Відвідування лабораторних занять | 1 | 10 | 10 |
| 3. | Лабораторні заняття | 4 | 9 | 36 |
| 4. | ІНДЗ | 6 | 5 | 30 |
| 5. | Модульна контрольна робота | 6 | 3 | 18 |
| Підсумковий рейтинговий бал | |  |  | 100 |

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Сума балів за всі види навчальної діяльності** | **Оцінка ECTS** | **Оцінка за національною шкалою** | |
| **для екзамену, курсового проекту (роботи), практики** | **для заліку** |
| 90–100 | **А** | відмінно | зараховано |
| 82–89 | **В** | добре |
| 74–81 | **С** |
| 64–73 | **D** | задовільно |
| 60–63 | **Е** |
| 35–59 | **FX** | незадовільно з можливістю повторного складання | не зараховано з можливістю повторного складання |
| 0–34 | **F** | незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни | не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни |

**13. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

* опорні конспекти лекцій;
* навчально-методичні посібники;
* робоча навчальна програма;
* збірка тестових і контрольних завдань для тематичного (модульно­го) оцінювання навчальних досягнень студентів;
* засоби підсумкового контролю (комплект друкованих завдань для підсумкового контролю);
* завдання для ректорського контролю знань студентів з навчальної дисципліни "Педагогічна деонтологія".

**13. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

### Базова:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.
2. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336с.
3. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 90–102.
4. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987. – С. 89–113.
5. Елканов С. Б. Основы профессионального самовоспитания будущего учителя / С. Б. Елканов. – М., 1989.
6. Загородня Л. П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного закладу : навч. посіб. / Л. П. Загородня. – Суми, 2010. – 319 с.
7. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
8. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
9. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе. / Е. А. Петрова. – М., 1998.
10. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки. Лекції : навч. посіб. – Ніжин, 2012.
11. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога: тексти лекцій. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
12. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу Н.П. Пихтіна, І.І. Тукач. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, – 2009. – 394 с.
13. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: Навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.
14. Поль Сопер. Основы исскуства речи / Поль Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995.
15. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

### Допоміжна:

* 1. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопо­нимания. Барье­ры общения / Е. И. Головаха, Н. В. Панина. – М., 1988.
  2. Горелов И. Н. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов. – М., 1991.
  3. Дейл Карнеги. Как перестать беспокоиться и начать жить / Дейл Карнеги. – М., 2004.
  4. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
  5. Іржі Томан. Мистецтво говорити / Томан Іржі. – К., 1986.
  6. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – СПб., 1994.
  7. Кехо Дж. Подсознание может всё / Дж. Кехо. – К., 2000.
  8. Максименко С. Д. Загальна психологія / С. Д. Максименко. – К., 2004. – С. 211–221.
  9. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
  10. Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтера и М. В. Фаликмана. – М., 2002. – С. 91–131, 327–348.
  11. Розов В. І. Адаптивні антистресові психотехнології: навч. посіб. / В. І. Розов. – К. : Кондор, 2009. – 276 с.
  12. Сестры Сорины. Язык одежды / Сестры Сорины. – Луганск, 1998.
  13. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
  14. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан. – К., 1984.
  15. Шевченко О. Т. Психологія кризових станів : навч. посіб. / О. Т. Шевченко. – К. : Здоров’я, 2005. – 120 с.

1. Шейнов В. П. Искусство убеждать : учебно-практ. пособ / В. И. Шей­­нов. – М., 2000. – С. 4–52.
2. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / В. П. Шейнов. – М., 2001.
3. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.

**ДОДАТКИ**

**Додаток А**

**ТЕМАТИКА І ТЕЗИ ЛЕКЦІЙ**

*(денна форма; ОПП бакалавр – 10 год.; ОПП спеціаліст – 10 год.)*

**Тема 1.1.** **Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.**

1. *Формування професійно-педагогічної культури викладача – вимога сучасної системи вищої освіти.*
2. *Професійна компетентність педагога як психолого-педагогічна проблема*.
3. *Спілкування та комунікація. Структура, рівні, моделі комунікації*.
4. *Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.*
5. *Мета, завдання, зміст курсу "Тренінг комунікативної компетент­ності викладача". Методика вивчення.*
6. *Тренінг як форма формування комунікативної компетентності викладача ВНЗ*

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педа­го­га : мето­д. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
8. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.
9. ***Формування професійно-педагогічної культури викладача – вимога сучасної системи вищої освіти.***

Педагогічна освіта України вступила в етап реформування, зберігаючи набутий національний досвід і поступово входячи у світовий освітній простір. На цьому етапі виникли нові питання, які необхідно вирішувати. Серед них проблема формування професійної компетентності педагога, викладача ВНЗ.

*Серед пріоритетних напрямів у вирішенні цих питань можна виділити:*

* забезпечення високої мотивації викладачів в удосконалюванні своєї професійної майстерності, педагогічної культури в різноманітних формах діяльності;
* розробку заходів з ліквідації наслідків скорочення чисельності викла­дацького складу, що утворилося на початку 90-х рр. минулого століт­тя; стимулювання зростання молодих кадрів;
* створення умов для по постійного наукового зростання профе­сорсько-викладацького складу.

Кожна професія передбачає набір необхідних особистісних якостей, які інтегруючись у структурі особистості, створюють той чи інший рівень її професійної культури.

*Складовими педагогічної культури викладача є:*

* педагогічна спрямованість особистості;
* психолого-педагогічна ерудиція й інтелігентність;
* педагогічне спілкування й поведінка;
* педагогічна майстерність;
* система професійно-педагогічних якостей;
* уміння поєднувати педагогічну й наукову діяльність;
* моральна чистота;
* гармонія раціонального й емоційного;
* вимогливість;
* потреба в самовдосконаленні.

Будучи широко вживаним на побутовому рівні та у наукових роботах, поняття "професійна культура" виступає в контексті з такими поняттями, як професіоналізм, професійна творчість, фахова компетентність. Але поняття ці не тотожні й розкривають різні сторони діяльності людини. Найбільш дослідженим поняттям у педагогічній науці є поняття *професійної культури як системи* індивідуально вироблених, на основі професійних знань та життєвого досвіду, стратегій, засоби орієнтації в оточуючій дійсності. *Професіоналізм* визначається у психолого-педагогічній літературі, як достатній рівень розвитку професійної культури й самосвідомості, який забезпечує творче вирішення особистістю завдань діяльності.

***2. Професійна компетентність педагога як психолого-педаго­гічна проблема.***

Поняття педагогічна культура пов’язане та доповнює сутність поняття педагогічна компетентність. *Компетентність* розглядають як одиницю виміру освіченості людини, характеризують як базову характеристику особистості, готовність до вирішення проблемних ситуацій.

Тлумачний словник іншомовних слів розкриває *поняття* **компетент­ний** як такий, що володіє компетенцією – колом повноважень якої-небудь установи, особи або колом справ, питань, які підпорядковуються чиємусь веденню. *Соmреtеnt (франц.) – компетентний, правочинний. Соmреtеnts (від лат.) – відповідний, здатний. Соmреtеге – вимагати, відповідати, бути придатним. Соmреtеnсе (англ.) – здатність (компетенція*).

Тлумачний словник української мови *поняття* **"компетентний"** визначає як обізнаний у певній галузі, знаючий, той що за своїми знаннями або повноваженнями має право робити, вирішувати що-небудь.

**Професійна компетентність** – це найвищий рівень професійної майстерності – знань, умінь, розвитку здібностей, результатів і способів діяльності людини, норм поведінки, внутрішніх мотивів, що надають їй можливість досягти високих результатів у певній професійній діяльності. *Професійну компетентність* вважають однією зі складових *професіо­налізму* та визначають її як сукупність професійних потреб, професійної придатності, професійної задоволеності, професійного успіху.

**Педагогічна компетентність** містить у собі знання, уміння, навички, а також способи та прийоми їхньої реалізації в діяльності, спілкуванні, розвитку (саморозвитку) особистості.

Поняття *професійної педагогічної компетентності* є більш складним, ніж поняття *"професійна компетентність",* оскільки окрім знань і умінь педагогові необхідні особливі особистісні якості, які є своєрідним інструментом впливу на учня. Цей інструмент – його душа – має бути чутливим до іншої людини, гуманним у помислах.

Специфіка структури професійної компетентності педагога полягає втому, що вона включає в себе характеристики особистісних якостей людини. Для ряду професій вони не є визначальними за наявності у фахівця знань, умінь, відповідальності. Для педагога ж такі особистісні характеристики мають більшу значущість ніж навіть знання і вміння.

Компетентнісний підхід до професійної підготовки педагогів змінив знаннєву парадигму освіти наприкінці 20 століття. В його основі – розуміння дкох ключових понять "компетентність", "компетенція".

Сьогодні не існує єдності в розумінні сутності термінів *"компетенція"* і *"компетентність".* У сучасній педагогічній науці ієрархічну залежність понять *компетенція, компетентність, компетентний* можна визначити наступним чином:

1. **компетенція**– це об’єктивно-ідеальна категорія, що може викори­сто­вуватися для характеристики будь якої сфери діяльності людини, окреслювати її повноваження, права і обов’язки.
2. **компетентність** *–* це суб’єктивно-реальна категорія, що використо­вується для характеристики діяльності конкретної людини чи групи людей і свідчить про відповідність чи невідповідність означеній компетенції; компетентність є сукупною характеристикою людини щодо відповідності її діяльності визначеним нормам.
3. **компетентний**– інтегрована риса особистості, що може бути використана при характеристиці діяльності цієї особистості.

Отже, ***компетентність*** *є семантично первинною категорією по відношенню до компетенції і являє собою інтеріорізовану (привласнену в особистісний досвід) систему знань та практичних умінь людини, поєднаних із розвитком особистісних якостей, що забезпечують успіш­ність використання набутих знань та умінь, в той час як компетенція в цілому лише окреслює (визначає, описує) обсяг знань, умінь і навичок людини в певній сфері діяльності.*

Для того, щоб сформувати *компетентність*, необхідно спочатку вив­чити її ідеальну матрицю – *компетенцію* (коло питань, сфери діяльності), перевести її в русло суб’єктивних суспільних відносин і таким чином побудувати систему впливу на особистість, щоб, спираючись на її психо­фізіо­логічні особливості, здійснити моральний та інтелектуальний вплив і забезпечити розвиток умінь та якостей відповідних заданій матриці.

**Професійна компетентність педагога** складається з трьох основних компонентів: *теоретичних знань, практичних умінь* з їх застосування та *професійно-значущих якостей,* що дають особистості можливість вільно, впевнено і толерантно діяти в залежності від наявної необхідності та потреб оточуючого життя.

*Існує розподіл компетенцій на загальні, базові та спеціальні*. Загаль­ні компетенції визначають сутність усіх професійних видів діяльності. Ядро загальних компетенцій утворюють адаптація, соціалізація, інтеграція в соціум і самореалізації особистості.

**Загальні компетенції** людей, що навчаються представляють як послідовне досягнення людиною більш високого освітнього рівня, що можливо за умови руху наступними щаблями: *досягнення елементарної та функціональної грамотності*; *одержання загальної освіти*; *розвиток загальних компетенцій*; *оволодіння культурою*; *формування індивідуаль­ного менталітету особистості*.

*Структура змісту загальних компетенцій*, представляє собою нас­туп­ні *здібності й здатності*: відшукувати інформацію, вивчати, думати, включатися в діяльність, співпрацювати, адаптуватися.

**Базові компетенції** складають особисті можливості викладача, що дозволяють йому самостійно й досить ефективно вирішувати педагогічні завдання. Для цього необхідно знати педагогічну теорію, уміти й бути готовим застосовувати її на практиці.

**Спеціальні компетенції** розкриваються через його педагогічні вміння, що представляють собою сукупність усіляких дій, які, насамперед, співвід­носяться з функціями педагогічної діяльності, значною мірою виявляють індивідуально-психологічні особливості викладача.

***3. Спілкування та комунікація. Структура, рівні, моделі комунікації.***

Для розуміння сутності поняття комунікативна компетентність, важ­ливо з’ясувати зміст поняття "комунікація". *Термін "комунікація" має кілька значень.* По-перше, це шлях, що демонструє сполучення (наприклад, повіт­ряні чи водяні комунікації);

по-друге, це форма зв’язку (наприклад, радіо, телеграф тощо);

по-третє, це процес повідомлення інформації за допомогою технічних засобів масової комунікації (газети, радіо, кінематограф, телебачення та ін.);

по-четверте, комунікація виражає акт спілкування, зв’язок між двома чи більше індивідами, повідомлення інформації однією особою іншій. Це словникове визначення терміна показує, що найбільш близьким за значенням є останнє його тлумачення – це акт спілкування.

Отже, *комунікація* – це лише складова багатогранного процесу спілку­вання. Природно, що комунікація як складова спілкування, також має соці­альну природу й соціальний статус.

Таким чином, комунікація як акт спілкування у вузькому, соціально-психологічному розумінні має свої особливості, які пов’язані з передачею інформації від відправника до одержувача

Науковці виокремлюють *складові комунікації відповідно до рівня*, на якому вона здійснюється:

* 1. елементарний рівень, складові: відправник, одержувач, процес передачі інформації;
  2. рівень цільової комунікації, складові: мета комунікації та засоби кодування, сигнал, прийоми декодування, результат.

Залежно від того як вибудовуються та взаємодіють складові комунікації, Н.Бутенко аналізує *три моделі міжособистісної комунікації*: лінійну, інтерактивну, трансакційну.

**Лінійна** модель зображує комунікацію як дію, у рамках якої відправник кодує ідеї і почуття у певний вид повідомлення, а потім відправляє його одержувачу, використовуючи будь-який канал.

**Інтерактивна модель** в якості обов’язкового елементу комунікатив­ного процесу вводить зворотний зв’язок, демонтруючи колоподібний харак­тер комунікації: відправник і одержувач повідомлення послідовно міняються місцями.

Якщо перші дві моделі зображують комунікацію як низку актів, що мають початок і кінець, у яких відправник детермінує дії одержувача, то **трансакційна модель** зображує комунікацію як процес одночасного відправлення й одержання повідомлень комунікаторами.

*Причинами поганої комунікації можуть бути*:

*а)* *стереотипи –* спрощені думки щодо окремих осіб чи ситуацій, що об’єктивного зумовлює відсутність аналізу і розуміння людей, ситуацій, проблем;

*б) "упереджені уявлення"* – схильність відкидати все, що суперечить власним поглядам, нове, незвичайне ("ми віримо тому, чому хочемо віри­ти"). Ми рідко усвідомлюємо, що тлумачення подій іншою людиною настільки ж правомірне, як і наше власне;

*в)* *погані відносини між людьми*, оскільки якщо ставлення людини вороже, то важко її переконати у справедливості власної точки зору;

*г)* *відсутність уваги та інтересу співрозмовника*, а інтерес виникає, коли людина усвідомлює значення інформації для себе (за допомогою цієї інформації можна отримати бажане чи попередити небажаний розвиток подій);

*д)* *нехтування фактами*, тобто звичка робити висновки за відсутності достатньої кількості фактів;

*е)* *помилки в побудові висловлень*: неправильний вибір слів, склад­ність повідомлення, слабка переконливість, нелогічність тощо;

*є)* *неправильний вибір стратегії і тактики у спілкуванні*.

1. ***Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.***

**Комунікативну компетентність** визначають як здатність встанов­лю­ва­ти й підтримувати необхідні контакти з іншими людьми. Для ефективної комунікації характерно: досягнення взаєморозуміння партнерів, краще розуміння ситуації й предмета спілкування (досягнення більшої визначе­ності в розумінні ситуації сприяє вирішенню проблем, забезпечує досягнен­ня цілей з оптимальною витратою ресурсів). **Комунікативна компетент­ність викладача** *розглядається як система внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови ефективної комунікації у певному колі ситуацій міжособистісної взаємодії викладача з іншими суб’єктами освітнього процесу у вузі*.

До структури професійно-педагогічної компетентності викладача сучас­ні дослідники включають *комунікативну компетентність*, оскільки *спілкування* є важливим та невід’ємним компонентом педагогічної діяль­ності. Терміни "спілкування" та "комунікація" часто використовують як синоніми, але насправді вони мають різне значення.

**Спілкування** – це багатоплановий процес установлення й розвитку контактів між людьми, породжуваний потребами спільної діяльності та обміну, що включає в себе інформацію, сприйняття й розуміння іншої людини.

*Спілкування містить у собі* *три сторони*:

* комунікативну (передача, обмін інформацією між її учасни­ками);
* інтерактивну (взаємодія тих, що спілкуються, – обмін у процесі спілкування не тільки словами, а й діями, вчинками);
* перцептивну (сприйняття один одного тими, хто спілкується).

**Педагогічне спілкування** – особливий вид творчості. Це професійне спілкування викладача-педагога зі студентами, що виконує важливі педагогічні функції та спрямоване (якщо воно повноцінне й оптимальне) на створення сприятливого, здорового психологічного клімату, на оптимізацію навчальної діяльності й відносин між педагогом і студентом, та у студентському колективі.

*Оптимальне педагогічне спілкування* – це спілкування, що створює найкращі умови для розвитку мотивації студента, творчого характеру діяль­ності, для формування його особистості, забезпечує сприятливий психо­ло­гічний клімат, попереджує створення психологічних бар’єрів, дозволяє максимально використати у навчальному процесі особистісні та професійні якості викладача.

*Педагогічно грамотне спілкування* знімає у вихованців негативну емо­ційну напругу (страх, невпевненість); воно повинне викликати радість, бажання спільної діяльності.

*У викладацькій діяльності можна виділити* ***п’ять рівнів спілкуван­ня:***

1. **Примітивний –** в основу ставлення до студента закладені примі­тивні правила та реакції поведінки – амбіції, самовдоволення, зловтіха. Викладач демонструє свою зверхність, зневажливість. Студент для викла­дача виступає засобом досягнення мети навчально-виховного процесу.
2. **Маніпулятивний** –взаємини зі студентом будуються на основі гри, суть якої полягає в бажанні домінувати у спілкуванні, використовуючи різні прийоми, лестощі. Студент при цьому є об’єктом маніпуляції. Він заляканий і інфантильний.
3. **Стандартизований** – домінує формальна структура спілкування. Спостерігається слабка орієнтація на особистість: викладач дотримується стандартів етикету, але таке поводження є поверхневим і не зачіпає особистісного рівня, реалізується нарівні "масок". Студент, як самостійний об’єкт, почуває байдужість викладача поза "маскою", і фактично залиша­ється об’єктом маніпуляцій.

4. **Діловий** – орієнтуючись на справу, викладач бере до уваги особистісні характеристики студента лише в контексті ефективності діяль­ності. Викладач дотримується стандартів етикету, визнає за студентом право на самостійність. Студент для викладача є значимим залежно від внеску до спільної діяльності, однак в особистісному житті студент залишається самостійним

5. **Особистісний** – спілкування базується на глибокій зацікавленості до студента, визнанні самостійності його особистості. Викладач любить студентів, уся його діяльність спрямована на розвиток їхньої духовності, а особистісне спілкування стає спілкуванням духовним. Студент довіряє викладачеві; викладач є авторитетом і найкращим посередником між ним і знаннями про навколишній світ, людей, себе.

*Набуття викладачем особистісного рівня спілкування* є необхідною умовою високої культури взаємодії педагога й студента. Такий рівень вимагає від викладача великої самовіддачі, властивої лише тим педагогам, для яких їхня професія є покликанням.

**Культура педагогічного спілкування** включає вміння слухати, порушувати питання, аналізувати відповідь, розуміти іншого, бути уважним, спостережливим, установлювати контакт, бачити і зрозуміти реакцію аудиторії, передавати своє ставлення до того, про що йдеться, зацікавити поясненням, орієнтуватися в ситуації.

Виділяють *три головні причини низької культури спілкування викладачів:*

1) більшість викладачів не надає особливого значення ролі спілкуван­ня в навчально-виховному процесі, тому не приділяє належної уваги органі­зації спілкування.

2) багато викладачів діють у складних педагогічних ситуаціях сило­вими методами, не використовуючи психологічних і педагогічних знань про людину, з огляду на вікові та індивідуальні дуальні особливості студента.

3) немало викладачів мають невисоку загальну культуру, але не працюють над її підвищенням. Причиною цього є значне навантаження, недостатня матеріальна база освітнього закладу.

**Педагогічний такт** – це педагогічно грамотне спілкування в складних педагогічних ситуаціях; уміння знайти доцільний та ефективний спосіб впливу; почуття міри, швидкість реакції, здатність швидко оцінювати ситуа­цію й знаходити оптимальне рішення; уміння управляти своїми почуттями, не втрачати самовладання; емоційна врівноваженість у поєднанні з високою принциповістю й вимогливістю, із чуйним людяним ставленням до студента; критичність і самокритичність в оцінці своєї праці та своїх вихо­ван­ців; нетерпимість до шаблона, формалізму, застою думки та справи; повага в студентах особистості, розвитку їхньої людської гідності.

**Педагогічна діяльність** – це ланцюг ситуацій і завдань, у вирішенні яких можна простежити таку послідовність: *педагогічне завдання – комуні­ка­тивне завдання – мовленнєве завдання.* Тому слово – це основний інструмент педагогічної діяльності.

У професійній діяльності мова виконує наступні функції: за­безпечення повноцінної презентації (передачі) знань; забезпечен­ня ефективної нав­чаль­ної діяльності; забезпечення продуктив­них взаємин між викладачем і студентом.

Серед помилок і недоліків у мовленнєвій діяльності викладача, у першу чергу, варто виділити *порушення орфоепічних і граматичних норм*. Педагог при підготовці до занять повинен постійно користуватися *словни­ками:* орфоепічним, тлумачним, синонімічним, фразеологічним, переклад­ним, термінологічним. Мова є одним з елементів педагогічної техніки.

Поняття *"педагогічна техніка"* містить дві групи складових. Перша група (внутрішня техніка) пов’язана з умінням педагога управляти своєю поведінкою – технікою володіння своїм організмом, інша (зовнішня техніка) – з умінням впливати на особистість і колектив: техніка організації контакту, управління педагогічним спілкуванням.

Складові внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки допомагають виразити власну особистість викладача, рівень його педагогічної культури.

Для успішної взаємодії зі студентами педагогові варто адекватно оцінювати свою особистість. Особливої уваги вимагає вміння управляти емоційним станом. Завжди потрібно розуміти, що ні ці привноситься до конфліктної ситуації самим педагогом. Педагогічно доцільні відносини ґрунтуються на взаємоповазі педагога і студентів.

1. ***Мета, завдання, зміст курсу "Тренінг комунікативної компе­тент­ності викладача". Методика вивчення.***

Виховання комунікативної компетентності викладача вищої школи вимагає інтеграції знань педагогіки, психології, соціальної педагогіки, театральної педагогіки, практичної психології, соціології, фізіології ВНД, оскільки використовує прикладний аспект цієї інтеграції через професійну техніку, професійні здібності, гуманістичну і творчу спрямованість особи­стості педагога. Тому у вивченні дисципліни *"Тренінг комунікативної компетентності викладача вищої школи"*, домінує прикладна творча спрямованість, яка забезпечить позитивний результат формування основ комунікативної компетентності викладачів вищої школи.

Навчальна і відповідно робоча програми представлені трьома змістов­ними модулями. Перший змістовний модуль*"Теоретичні аспекти формуван­ня комунікативної компетентності педагога"; "Соціально-психо­­ло­гічний тренінг: Формування психотехнічної складової комуніка­тивної компетент­ності викладача ВНЗ"; "Професійний тренінг комуніка­тив­ної компетентно­сті викладача: Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ".* Детально їх зміст представлений у відповідних розділах навчальної та робочої програм.

1. ***Тренінг як форма формування комунікативної компетент­ності викладача ВНЗ***

Тренінг виник у ХІХ столітті в медицині як методика проведення психотерапевтичної роботи. У XX столітті він набуває поширення в професійній освіті як форма навчання, а в практичній психології як ефектив­на технологія розвитку особистості. Останнім часом тренінгові технології впроваджуються в процес навчання у вищих навчальних закладах і окремі їх елементи з’являються на уроках в загальноосвітніх школах. Особливо активно тренінгові методики використовуються в тих випадках, коли процес навчання спрямований не на накопичення наукової інформації, а *на формування життєвих навичок і компетенцій*.

Сьогоднішні не існує загальновизнаного визначення поняття тренінгу. Тренінгові технології розглядають як:

* ефективний засіб психічного розвитку людини (Б.Ломов); як метод групового консультування (Б Паригін);
* активне групове навчання навичкам спілкування і життя в суспіль­стві взагалі: від навчання професійно-корисним навичкам до адаптації щодо нової соціальної ролі з відповідною корекцією "Я-концепції" і самооцінки (С.Щеколдіна);
* форму групової роботи, яка забезпечує активну участь і творчу взаємодію учасників тренінгу між собою та тренером (Т. Воронова, В.Поно­маренко).

Тренінг – це навчання, що спирається на досвід людини і дає можливість, крім отримання нової інформації, одразу використати її на практиці, випробовуючи нові навички. Тренінгова форма навчання базуєть­ся на методиці участі. Це означає, що група є активним учасником процесу навчання, при якому учасники можуть поділитися й обмінятися власними думками, життєвим досвідом і проблемами, а також разом визначити оптимальне вирішення окреслених проблем.

**Тренінг –** це організаційна форма навчально-виховної роботи, яка, спираючись на досвід і знання її учасників, забезпечує ефективне викори­стання різних педагогічних методів, зокрема, активних, за рахунок створення позитивної емоційної атмосфери в групі та спрямовується на формування навичок і життєвих компетенцій.

*Мета тренінгу* полягає не в аналізі та інтерпретації проблем особистості, задля подальшого їх усунення або зміни мотивації поведінки, а в активному, свідомому навчанні бажаної поведінки.

*В залежності від мети і завдань*, які повинен вирішувати тренінг, можна виділити такі його **види:**

*соціально-психологічний тренінг –* спрямовується на розвиток комуні­кативних здібностей, міжособистісних відносин, уміння встановлю­вати та розвивати різні види взаємин між людьми;

*тренінг особистісного зростання –* спрямовується на самовдос­ко­налення, вирішення внутрішньо-особистісних конфліктів, суперечностей тощо;

*тематичний або соціально-просвітницький тренінг –* спрямовується на розгляд конкретної теми, зміст якої потрібно засвоїти, набуття відповід­них умінь та навичок, а саме:

комунікативних – вони напрацьовуються під час усього тренінгу за допомогою спеціальних ігор і вправ;

навичок прийняття рішень *–* для цього тренер може вико­ристовувати: "мозкові штурми"; обговорення однієї проблеми всі­єю групою; ігри, спрямо­вані на усвідомлення та вирішення про­блеми; алгоритм прийняття рішення тощо;

навичок зміни стратегії поведінки*,* які допомагають людині: гнучко реагувати в будь-якій ситуації, краще пристосовуватися до оточення, швид­ко знаходити вихід із складних ситуацій, реалізовувати свої плани і досягати мети.

*психокорекиійнш тренінг –* спрямовується на корекцію психічних процесів, тренування певних якостей і здібностей особистості;

*психотерапевтичний тренінг –* спрямовується на виправлення хворобливих відхилень особистісного розвитку (невротичний розлад, деком­пен­сація, акцентуації характеру тощо).

Останнім часом у різних сферах і, зокрема, у навчанні здоров’ю широко використовуються *"тренінги життєвих компетентностей (умінь, навичок)",* які з’явилися в 60-ті роки і ґрунтуються на ідеях гуманістичної психології К. Роджерса.

У професійній освіті активно використовуються *тематичні або соціально-просвітнинькі тренінги,* що включають вправи, які спрямову­ються на розвиток особистісних компетенцій.

Форми і методи, які використовуються під час проведення тренінгів, ґрунтуються на активності кожного учасника освітнього процесу, на співіснуванні різних точок зору та вільному їх обговоренні.

СТРУКТУРА ТРЕНІНГУ. Будь-який тренінг складається зі *вступної, основної та заключної частин.* Об’ємне співвідношення цих частин у кожно­му окремому випадку може бути різним. Це залежить від:

*цілей тренінгу –* якщо це тільки інформаційний тренінг, то етап формування практичних навичок може бути дуже скороченим;

*виду цільової групи –* чим молодша цільова група, тим більше використовується ігор-розминок, ігор, спрямованих на згуртування групи, і тим меншим є інформаційний блок;

*тривалості тренінгу;*

*рівня підготовленості групи –* якщо група є добре інформованою, більше часу можна присвятити формуванню навичок і обговоренню соціальних явищ.

ВСТУПНА ЧАСТИНА ТРЕНІНГУ. *Мета вступної частини* – створення позитивної атмосфери в групі, прийняття правил, за якими будуть працю­вати учасники та інформування їх стосовно мети, завдань та кінцевих результатів тренінгу.

**Вступ.** У вступі необхідно ознайомити учасників з назвою тренінгу, яка повинна відповідати тим навичкам, виробленню яких присвячений тренінг. На наступному етапі формулюються завдання тренінгу, що забезпечує цілеспрямоване знайомство з матеріалом. Тренер обов’язково висвітлює актуальність проблеми з метою пробудити в учасників зацікавленість, що забезпечує ефективне навчання.

Зробити це тренер може за допомогою таких традиційних методів навчання: ро*зповіді (*усного живого, послідовного викладу фактичного матеріалу в пояснювальній або оповідальній формі); л*екції* (розгорнутого теоретичного повідомлення, наукового аналізу та обґрунтування складних наукових проблем); б*есіди –* методу словесного обговорення матеріалу, що вивчається*.*

Також у вступі повідомляється тематика тренінгу, час його прове­дення тощо. Якщо тренінг проводиться в рамках навчального процесу в школі або вищому навчальному закладі, оптимальний час його проведення має становити дві академічні години для школи і чотири – для ВНЗ.

**Знайомство учасників тренінгу.** Враховуючи те, що при проведенні тренінгів у школах і ВНЗ учасники знають один одного, то знайомство може пройти у вигляді психогімнастичної вправи, спрямованої на створення невимушеної, дружньої, привітної атмосфери в групі з відчуттям взаємної симпатії.

*Завдання знайомства*:

* допомогти учасникам тренінгу уявити себе в безпечному середо­вищі;
* дати можливість покращити взаємовідносини в групі;
* дозволити учасникам побачити усі свої сильні сторони і можливості, і цим допомогти їм отримати навички позитивної самооцінки;
* дозволити побачити можливості власного росту і впевнитись у тому, що всі учасники мають багато спільного хоча і відрізняються один від одного;
* допомогти зрозуміти, що поруч присутні люди на яких можна покластися.

**Наприклад,** для проведення цього етапу можна скористатися такими вправами.

Вправа *"Вітання".* Тренер має запропонувати учасникам написати на бейджиках своє ім’я (або псевдонім). Розпочинати вправу тренер повинен, вітаючись зі своїм сусідом зліва словами: "Доброго ранку... (ім’я учасника), бажаю тобі.(гарного настрою, мати завжди гарний вигляд і провести час на тренінгу з користю для себе тощо). І далі це мають зробити усі учасники по черзі, доки привітання не дійде до тренера.

Вправа *"Знайомство".* Цю вправу можна виконати за допомогою різних технік.

Техніка "Презентація". Групу незнайомих людей можна познайомити, об’єднавши їх у пари і запропонувавши дізнатися за п’ять хвилин якомога більше одне про одного (ім’я, де вони навчаються або працюють, хобі, щось цікаве з біографії). Відтак учасникам потрібно по черзі представити своїх партнерів у вигляді позитивної реклами.

На великому аркуші паперу кожному учаснику по черзі потрібно запи­сати своє ім’я і розповісти, чому його так назвали.

Техніка "Сніговий ком". Один учасник мав назвати своє ім’я, наступний спочатку повторити це ім’я, а потім сказати своє. Третьому учаснику потріб­но повторити перші два імені, потім назвати своє. Решта учасників назива­ють ім’я попередніх і своє.

Техніка "Павутиння". Потрібно взяти клубок ниток, який учасники кидатимуть один одному в довільному порядку, і той. хто упіймає його, розпо­відатиме щось про себе. Потім павутиння, що утворилося, розплуту­ють у зворотному порядку, називаючи ім’я людини, якій кидають клубок. Таку вправу можна виконувати і з м’ячем.

Техніка "Асоціація". Кожному з учасників необхідно розписати своє ім’я у стовпчик і на­впроти кожної літери написати слово, яке починається з цієї літери і характеризує його особистість. *Наприклад,* ВІКТОР: Вольовий, Ініціативний, Красномовний, Терплячий, Оригінальний, Рішучий.

Після цього, по черзі, потрібно зачитати написане. Тренеру слід пам’ятати, що під час виконання цієї вправи критика є недоречною. Навіть якщо не надто старанний учасник назвав себе працьовитим, це свідчить про те, що він хотів би таким стати.

Якщо учасники давно знають один одного, доцільно попросити їх розповісти кумедний випадок зі свого життя або те, що найбільше запам’я­талося з дитинства, про свою родину, найкращого друга, улюблену книгу, фільм. Можна запропонувати продовжити фразу: "У людях я найбільше ціную те..." або "Моє життєве кредо - це...".

*Вправа "Кошик для сміття".* Коли в колективі встановиться доброзич­лива і дружня атмосфера, можна запропонувати учасникам відкрити себе з іншого боку. Наголосивши на тому, що кожна людина є неповторною особистістю, проте не ідеальною, що кожен з учасників тренінгу напевно хотів би щось змінити у собі якусь рису характеру, звичку або іншу ваду. Запропонувати учасникам продовжити фразу; "Я хотів би викинути у кошик для сміття...".

*Вправа "Комісійний магазин".* Близька за змістом до попередньої вправи. Якщо учасники тренінгу хотіли би змінити у собі рису характеру або звичку, їм можна запропонувати продовжити фразу; "Я би віддав у комісійний магазин…", "Я би купив у комісійному магазині…".

*Вправа "Інтерв’ю".* Об’єднавши учасників тренінгу парами, необхідно запропонувати їм взяти один у одного інтерв’ю (ідеально коли це відбувається під час перерви на каву за умов неформальної обстановки), Можна видати кожній парі бланк із орієнтовними запитаннями для інтерв’ю *(додаток 1.1).*

*Вправа "Герб".* Необхідно роздати кожному учаснику аркуші паперу та пояснити, що учасник має продумати та створити свій родинний герб. Форма герба може бути довільною, заповнити яку можна запропонувати за наступною схемою:

поле "1" – картинка (шарж), що характеризуватиме образ вашої сім’ї,

*поле "2" –* картинка (шарж), що характеризуватиме девіз вашого життя;

*поле "З"-* картинка (шарж), що характеризуватиме мрії, цілі вашого життя. Після закінчення презентації учаснику, про якого розповідали, слід виставити перед собою родинний герб. Герб не презентується, всі герби вивішуються на стінах для загального ознайомлення. Можна зробити виставку робіт у фойє навчального закладу тощо.

**Прийняття правил робити групи.** Для результативності й ефективності тренінгу, необхідно не тільки створити атмосферу відкритості та привітності з відчуттям взаємної поваги та симпатії, а й спробувати досягти обстановки дружнього співробітництва за обов’язкової умови свідомого виконання учасниками певних правил, зрозумілих і добровільно прийнятих кожним з них, чи принаймні їх більшістю. Зробити це можна, використовуючи *відповідні вправи.*

*Вправа "Сонечко" або "Квітки".* Кожному учаснику потрібно видати кілька маленьких клейких папірців жовтого кольору, де запропонувати написати, одну чи кілька умов співпраці (кожну на окремому папірці), необхідних саме йому для ефективної роботи в групі. Після чого, об’єднавши учасників у малі групи *(див. ’Розподіл учасників на малі групи"),* дати кожній з груп такі завдання:

а) на великому аркуші паперу намалювати сонечко, а потім у вигляді променів прикріпити до нього папірці з написаними *умовами.* В одному промені – пропозиції умов, що збігаються за змістом;

б) переформулювати пропозиції умов у вигляді *норм поведінки* *(правил), необхідних на тренінгу*. Записати їх під відповідним променем.

в) провести процес прийняття правил для всіх учасників групи: обговорити кожне правило – що воно означає, для чого потрібне.

г) якщо група прийме правило, тренеру доцільно записати його на аркуші паперу фломастером червоного кольору.

Окрім форми "Сонечка" прийняті групою правила можна художньо оформити, записавши їх на намальованих пелюстках квітки. "Квітки" з правилами варто прикріпити на видному місці. Вони мають знаходитись там до кінця заняття, щоб можна було в разі потреби посилатися на необхідне правило.

Для економії часу можна дещо змінити вправу і запропонувати учасни­кам лише вибрати і затвердити набір відповідних правил зі заздалегідь підготовленого тренером списку варіантів правил роботи в групі.

*Вправа "Параграф".* Учасникам необхідно пояснити, що для ефектив­ної роботи, аудиторія повинна прийняти набір певних правил. Для цього слід поділити всіх присутніх на п’ять-шість груп (бив. *"Розподіл учасників на малі групи").* Кожній групі видати бланк "Параграф" *(додаток 1.2),* в якому учасники, після обговорення, запишуть ті правила, дотримуватися яких, на їх думку, необхідно під час роботи.

Під час обговорення і прийняття правил, доцільно використовувати такі питання: *Чи усі присутні згодні виконувати прийняті правила? Для чого нам потрібні правила?*

*Очікування і побоювання учасників тренінгу.* Після привітання, оголо­шен­ня мети тренінгу й прийняття правил доцільно звернутися до учасників з проханням висловити свої очікування. Висловлюватись можна усно методом мозкового штурму або використовуючи *вправу "Наші сподівання"*, яка дає можливість учасникам зрозуміти і сформулювати результати, яких вони досягнуть, взявши участь у тренінгу. Поінформованість про результати навчання, допомагає учасникам тренінгу перебороти недовіру, скепсис або ворожість і створює високу мотивацію. *Вправа "Гора".* Необхідно намалю­вати на великому аркуші паперу гору, а очікування учасників, записані на клейких папірцях, розмістити біля її підніжжя. По закінченні тренінгу запропонувати учасникам проаналізувати, які сподівання справдилися, і перенести їх на вершину цієї гори.

*Вправа "Гриби".* Гриби, що ростуть навколо кошика. Потрібно намалю­вати кошик, а очікування учасників, записаних на, розданих їм раніше, окремих аркушах у формі грибів розмістити навколо кошика. Наприкінці тренінгу запропонувати учасникам сподівання, що справдилися, "скласти" до кошика.

Вправа "Очікування-побоювання". Необхідно роздати кожному учас­нику бланки *"Зірка", "Цеглина" та "Годинник" (додаток 1 3)* та запропо­ну­вати заповнити їх за наступною схемою:

*"Зірка" –* символізуватиме надії та очікування учасників від тренінгу, інформацію стосовно питань, яку вони бажають отримати.

*"Цеглина" –* символізуватиме побоювання та стурбованість учасників тренінгу стосовно його програми та кола питань, що будуть розглянуті.

*"Годинник" –* символізуватиме "втрати" учасників, а саме: важливі справи, які вони мали відкласти для того, щоб прийти на тренінг. (Кількість очікувань, побоювань та втрат записаних на кожному бланку має бути не більшою трьох).

Після заповнення всіх бланків, учасникам пропонується по черзі презентувати свої думки та обов’язково прикріпити свої підписані бланки до відповідних таблиць "Очікування", "Побоювання", "Мій час". Після того, як усі учасники прикріпили свої бланки до відповідних таблиць, тренер повинен повідомити аудиторію що вони повернуться до їх аналізу під час підведення підсумків тренінгу,

**ОСНОВНА ЧАСТИНА ТРЕНІНГУ**

Успішність навчання залежить від правильного визначення тем (питань), які необхідно включити до програми тренінгу і того, яким чином їх висвітлювати в його основній частині.

Є декілька *загальних правил проведення основної частини:*

1. Тренер повинен мати всі необхідні матеріали для проведення тематичного тренінгу. Він повинен відчувати себе компетентним і впевненим у ролі ведучого.
2. З усієї інформації необхідно вибрати основну, що відповідає кінцевій меті тренінгу і забезпечити постійне звертання учасників до цієї інформації впродовж усього проведення (рефлексію).

Необхідно розподілити інформацію на 3 групи: 1) питання, які учасники повинні знати – це завдання, які потребують вирішення для досягнення мети тренінгу; 2) питання, які учасникам *потрібно знати* – інформація, яку слід розглянути хоча б коротко, або, якщо дозволяє час – детально обговорити; 3) питання, які учасники *можуть знати* – інформація, яку можна дати для самостійного ознайомлення після проведення окремої вправи у вигляді дидактичного матеріалу.

1. Відповідно до завдань тренінгу необхідно чітко розподілити час на кожне питання, щоб повністю розкрити їх.

Необхідно організувати весь матеріал у логічну послідовність, щоб вкластися у відведений час Логіка викладення матеріалу мас: відповідати принципам навчання. Нова інформація повинна утво­рювати смислові асо­ціації із знаннями, засвоєними учасниками раніше, та ускладнюватися поступово – від простого до складного, від відомого до невідомого, від близького до далекого, від лег­кого до важкого, від конкретного до абстракт­ного.

1. При розкритті питань необхідно використовувати різні методи навчання, віддаючи перевагу методам активізації навчально-пізнавальної діяльності.

*Методи активізації навчально-пізнавальної діяльності (за В. Ягуповим) – це сукупність прийомів і способів психолого-педагогічного впливу на учнів, що порівняно з традиційними методами навчання, в першу чергу спрямовані на розвиток у них творчого самостійного мислення, активізацію пізнавальної діяльності, формування творчих навичок та вмінь нестандартного розв’язання певних професійних проблем і вдосконалення навичок професійного спілкування.*

Деякі автори, наприклад Ю.Бабанський, цю групу методів визначають як *активні методи* навчання чи *методи активного навчання.* За кордоном використовується термін – *інтерактивні методи навчання.*

**Оцінка рівня інформованості учасників тренінгу**. Щоб не повторю­вати вже добре відому учасникам інформацію, розпочинати проведення основної частини тренер має вправами, які допомагають з’ясувати рівень знань учасників стосовно проблем, що розглядатимуться на тренінгу. Для цього він може використати такі *методи активізації навчально-пізнаваль­ної діяльності:*

*Інтелектуальна розминка.* Проводиться у швидкому темпі у формі експрес-опитування: тренер звертається до учасників із запитаннями, на які вони повинні дати коротку, але конкретну і змістовну відповідь. На прове­дення цього дидактичного заходу відводиться 10–15 хвилин.

Дидактична цінність методу полягає в тому, що він дозволяє швидко озвучити значний обсяг інформації, допомагає актуалізувати знання учасників і формує інтерес до подальшої роботи.

*Сократична бесіда.* Цей метол спрямовується на формування вмінь творчо мислити, дає змогу виявити певні прогалини в знаннях учасників, підвищує інтерес до професійної діяльності чи пе­вного навчального пред­мета. Здійснюється шляхом постановки тренером перед учасниками тренінгу певних запитань у чіткій логічній послідовності так, щоб вони аналізували факти і явища та висловлювати власні погляди.

Використати на практиці вищеописані методи ми пропонуємо у вигляді таких *дидактичних вправ:*

*Вправа "Мозковий штурм".* Тренеру перед початком тренінгу потрібно підготувати список питань з окремої тематики, рівень знань з якої він прагне з’ясувати. Опитування групи слід проводити за такої умови: учасник повинен відповідати на запитання без права на обдумування і одним або двома словами, першими які спали на думку.

*Вправа "Кордон".* Учасникам тренінгу необхідно запропонувати зай­няти свої місця на "кордоні" або нейтральній смузі, якою ділять кімнату на зону "ТАК" та зону "НІ". Тренер має по черзі оголошувати твердження зі списку, заздалегідь підготовленого з окремої тематики, рівень знань з якої бажає з’ясувати. А учасники – займати ту чи іншу зону аудиторії і тим самим встановлювати істинність або хибність цих тверджень.

*Вправа "Анонімка".* Це ще один спосіб дізнатися про "білі плями" в знаннях учасників. Тренер може запропонувати їм написати анонімно на аркуші паперу запитання, що їх цікавлять і стосуються теми тренінгу. Відпо­віді на ці запитання можуть скласти основний обсяг інформаційного блоку.

Вправа "Тому що...". Сократична бесіда може бути проведена у формі вправи, коли тренер висловлює певне твердження і закінчує його словами: "Це правильно, тому що..." або "Це неправильно, тому що..." і пропонує учасникам продовжити думку. Необхідно давати оцінку висловлюванням учасників, направляючи відповіді в потрібному напрямку.

**Актуалізація проблеми**. Цей етап проходить червоною ниткою через весь тренінг. Тренер може використовувати його для того, щоб активізо­вувати інтерес учасників до проблеми, яка розглядається на тренінгу, формувати у них мотивацію щодо зміни поведінки.

Основне завдання цього етапу – зробити проблематику тренінгу актуальною для кожного з учасників. Етап можна провести за допомогою таких методів.

*Лекція-бесіда "діалог із слухачами" –* є найбільш поширеною й порівня­но простою формою активного залучення учасників тренінгу до навчаль­ного процесу прийомом несподіваних запитань до аудиторії. Запитання носять інформаційний характер і спрямовуються не на контроль, а на з’ясування думок і рівня поінформованості учасників з проблеми, що вивча­ється.

*Лекція-дискусія* передбачає активний обмін думками в інтервалах між логічним викладом матеріалу. Це пожвавлює тренінг, активізує пізнава­льну діяльність учасників, дає можливість тренеру керувати колективною думкою групи.

*Щоб виник діалог, тренер мас виконувати ряд вимог:*

* вступати в контакт з учасниками не як особа, яка все знає, а як співрозмовник, який хоче обмінятися своїми думками щодо проблеми тренінгу, власним баченням шляхів її розв’язання;
* визнавати право учасника на власний погляд щодо проблеми, бути зацікавленим в існуванні цієї думки;
* доводити істинність нових знань не силою особистого чи іншого авторитету, а шляхом обґрунтованих міркувань;
* надавати учасникам можливість ознайомитися з різними поглядами щодо проблеми, показувати її розвиток і обґрунто­вувати правильний шлях її розв’язання;
* робити учасників тренінгу активними співучасниками спільного процесу наукового пошуку розв’язання проблеми;
* шанобливо ставитись до думок учасників, створювати атмосферу співробітництва, невимушеності.

*Лещія-аналіз конкретної ситуації* передбачає обговорення ситуації. Це так звані мікроситуації. які демонструються аудиторії усно або у вигляді відеозапису. її виклад має бути коротким, але суттєвим і змістовним, щоб його вистачило для всебічного обговорення. Учасники цю мікроситуацію аналізують всією групою.

Актуалізувати проблематику тренінгу можна задавши аудиторії такі запитання: *"Що для вас значить..?", "Що ви відчуваєте коли чуєте слово..?", "Ви чи ваші знайомі стикалися з..?". "Що ви відчували, коли..?"тощо.*

***Інформаційний блок:* Набуття практичних навичок**. Інформаційний блок, етапи актуалізації і вироблення навичок мають досить пластичну структуру. Вони не обмежуються чіткими часовими рамками і обов’язковою послідовністю проведення, можуть накладатися один на одного або відбуватись паралельно. Завдання тренера – так подати інформацію, щоб учасники тренінгу змогли її сприйняти і усвідомити.

Доведено, що 87 % інформації людина отримує за допомогою зорових відчуттів, а 9 за допомогою слуху. З побаченого запам’ятовується 40 %, з почутого – 20%, а з одночасно побаченого і почутого – 80 *%* інформації. Якщо застосовуються аудіовізуальні засоби, то в пам’яті залишається 50 % інформації, а час навчання скорочується на 20–40 *%.* Цих статистичних даних достатньо, щоб обгрунтувати необхідність використання під час тренінгу *наочних методів навчання*.

*Метод показу* – це навчальний метод, що представлений сукупністю прийомів, дій і засобів, за допомогою яких створюється наочний образ предмета, котрий вивчається.

*Імітаційні (ігрові та неігрові) методи активізації навчально-пізна­вальної діяльності учасників.*

*Ігрові методи* (розігрування ролей і ділові ігри різних модифікацій) заповнюють ту прогалину в навчальному процесі, яку не можуть компенсувати інші методи. Ігровий характер навчально-пізнавальної діяльності дає змогу ознайомитися зі специфікою і особливостями певної професійної діяльності, а також сприяє відчуттю своєї ролі в ній. Суттєво допомагають закріпленню й поглибленню знань, отриманих під час бесід, лекцій, розповідей, удосконаленню практичних навичок та вмінь, сприяють створенню умов для активного обміну досвідом.

Основна функція цих занять полягає в навчанні шляхом дій (чим ближча ігрова діяльність учасників до реальної ситуації, тим вища її навчально-пізнавальна ефективність).

Основними *різновидами ігрових імітаційних методів* активізації навчально-пізнавальної діяльності є *метод інсценування і дідові ігри*.

/. *Метод інсценування* має багато спільного з театром, який викликає сильні почуття і, відповідно, впливає па емоційно-вольову сферу особистості. Забезпечує умови максимального наближення дидактичного процесу до дійсності. Тому тренінг методом інсценування рекомендується проводити в основному під час розгляду ситуацій, в основу яких покладено проблеми взаємовідносин у професійному колективі, колективі однолітків, під час вивчення тем, що стосуються вдосконалення реакцій поведінки, стилю взаємин з людьми різного віку і соціального статусу тощо.

*Етапи застосування методу інсценування*:

* розподіл ролей між окремими учасниками, а інші виконують роль активного глядача або функції "арбітра" (техніка акваріум);
* учасники об’єднуються у невеликі групи. Кожна група виконує роль певної посадової особи, учасника ситуації та ін.
* активна дискусія у цих групах над розв’язанням дидактичної пробле­ми;
* презентація представниками груп та пропозиція для дискусійного обговорення варіанту групи.

Дидактичну проблему, що підлягає інсценуванню, потрібно детально описати з чіткими загальними та індивідуальними інструкціями. Ці описи повинні бути об’єктивними, без будь-якого критичного аналізу й оцінкових фактів, але з усіма необхідними коментарями, які допоможуть учасникам з’ясувати сутність дидактичної проблеми.

Не допущенню окремих організаційних і методичних помилок сприяє докладний план інсценування, де тренер передбачає свої дії та дії учасників заняття, розписує ці дії в часі.

Одним з варіантів методу інсценування є інтерактивна методика *"Театр Форум".* Ця форма театралізованої дії була запровадже­на бразиль­ським театральним режисером Аугусто Боалом. Сутність методики полягає в розвитку здатності розуміти проблеми іншої людини без слів, базуючись на емоційному сприйнятті її поз та рухів.

Заняття з використанням методики "Театру Форуму" проводиться наступним чином:

* тренер розподіляє учасників на малі групи і пропонує їм передати в позі певний негативний емоційний стан людини або зіграти маленьку сценку за участю 2–3 учасників, в якій відобразити певну проблемну ситуацію;
* кожна мала група демонструє свій варіант, а далі учасники виби­рають найкращий;
* тренер пропонує всім учасникам взяти участь у вдосконаленні запропонованої театральної дії шляхом її багаторазового програвання; – обговорення учасниками того, що побачили і запропонували шляхом виведення людини з пригніченого стану або виходу з проблемної ситуації. При цьому бажаним варіантом є безсловесний показ свого рішення.

*Ділові ігри* мають багато різновидів, спільною рисою яких є елемент гри. *Сутність ділової гри* полягає у відтворенні предметного і соціального змісту певної діяльності, моделюванні основних умов і системи відносин, характерних для неї.

Під час дідової гри особлива увага приділяється формуванню навичок і вмінь ухвалення рішень за умови взаємодії, суперництва і конкуренції між активно діючими особами. В ділових іграх учасники мають можливість виконувати ролі протиборчих чи взаємодіючих сторін в певних ситуаціях.

Спрощено ділова гра може проходити так: її учасникам реко­мендується взяти участь у розв’язанні конфліктної ситуації, що склалася, і на основі інформації, яка є на даний час, прийняти обґрунтоване оптимальне рішення. Під час його ухвалення ситуація постійно змінюється під впливом середовища, внаслідок дій тренера.

Методика проведення професійних ігор має різнобічний характер. Але у будь-якому разі ігри проводяться за певною моделлю, яка складається з таких етапів:

*Підготовка учасників гри, яка* включає:

* визначення теми гри і опрацювання проблемної ситуації;
* формулювання основної мети гри і встановлення її правил:
* опрацювання конкретних завдань щодо визначення її форм;
* затвердження організації гри та форми її проведення;
* визначення посадових осіб, ролі яких будуть виконуватися під час гри;
* моделювання навчальної ситуації на основі заздалегідь опрацьова­них матеріалів;
* видача учасникам гри, експертам та іншим особам пакету документів і матеріалів, необхідних для вирішення дидактичної проблеми.

*Вивчення ситуації, інструкцій, настанов* і низки інших матеріалів, які потрібні для розв’язання навчальної проблеми, містить:

* вивчення інструктивних матеріалів;
* збирання додаткової інформації та її систематизація;
* отримання інформації у тренера, експертів:
* здійснення певних контактів між учасниками ігор в разі необхідності;
* опрацювання необхідних документів і підготовка навчально-мето­дич­ної бази.

*Аналіз, обговорення та оцінка результатів* гри. На цьому етапі здій­сню­ється: обмін думками; дискутування; захист учасниками ігор своїх рішень і висновків; остаточний підсумок результатів гри.

Використання ділових ігор є особливо ефективним для формування підходів до вирішення важливих соціально-психологічних та професійних проблем.

*До імітаційних неігрових методів* навчання відносять:

1. *Аналіз конкретної ситуації.* Перші приклади використання нього методу можна знайти ще у педагогів стародавнього Риму. Наприклад, від учнів, які вивчати право, вимагали доведення особистих поглядів на основі аналізу певних судових прикладів.

Аналіз конкретної ситуації, в основі якої лежить певна проблема, відрізняється від традиційних методів навчання тим, що практичних навичок учасники тренінгу набувають за допомогою реальних прикладів із життя країни, ДНЗ, школи ВУЗУ або окремої життєвої ситуації. На основі цього відбувається дискусія, що сприяє вирішенню суттєвої ситуаційної пробле­ми.

1. *Розв’язання ситуаційних задач – метод аналізу. Е*фективний метод навчання. Дискусійна ситуація, окрім матеріалу для аналізу, має обов’яз­ково містити і проблему, що потребує вирішення. Тільки у такому разі її використовують як навчальний матеріал для вдосконалення професійних знань, навичок та вмінь у прийнятті рішень.

Розв’язання ситуаційних, задач проводяться за моделлю, яка включає такі етапи: в*ведення в задачу,* під час якого тренер презентує ситуаційну задачу за допомогою слова, фільму, прикладу, малюнка тощо; в*ивчення ситуації та підготовка рішення.*

1. *Групова дискусія.* Основне достоїнство дискусії полягає у тому, що вона шляхом правильно організованого обговорення дає змогу виявити різні погляди па ситуацію, яка аналізується, і цим забезпечити її об’єктивний аналіз.

Групова дискусія має три фази: визначення спрямованості дискусії та її характеру; обговорення прийнятих рішень, оцінка їх з урахуванням вимог, визначених у першій фазі; остаточне формулювання трупового рішення. Учасники на основі попередніх обміркувань і обговорень ухвалюють рішення, яке задовольняє більшість і оптимально розв’язує проблему.

*Розбір інцидентів (явиш) – метод інцидентів. С*прямований на вдосконалення умінь посадових осіб прийняти обґрунтоване рішення в умовах недостатності інформації й раціонального використання необхідної для цього інформації. Учасники отримують лише коротке письмове або ус­не повідомлення про інцидент, але цього не достатньо для прийняття обгрунтованого рішення. Вони змушені шукати додаткову інформацію, звертаючись також до тренера.

*Розбір конфліктів – метод конфліктів* вимагає віт тренера уміння виокремити з практики такі конфліктні ситуації, які мають суттєве значення для учасників і можуть стати змістовним предметом дискусії. Дидактично-виховна цінність цього методу полягає у тому, що він сприяє навчанню на конкретних життєвих прикладах шляхом всебічного аналізу і прийняття об­ґрунтованого рішення в обмежений термін часу і за відсутності достатньої інформації. Він також вчить відповідальності та формує її під час прийняття рішень щодо різних проблем.

*Метод "лабіринту дій"* передбачає отримання учасниками великої кількості подібної інформації. Це може бути докладний опис складного інциденту або ситуаційної задачі. Серед цієї інформації можуть бути як необхідні, так і другорядні відомості, які не стосуються проблеми або не входять до компетенції посадової особи.

Кожен учасник повинен окремо з’ясувати цю різноманітну інформацію, адресувати її відповідним виконавцям, накласти, де необхідно, резолюцію. Потрібно на основі розрізненої інформації з вивчених документів скласти чітке уявлення про ситуацію, зробити висновки і прийняти всебічно обґрунтоване рішення з метою пошуку правильного вихіду із складного становища.

*Метод послідовних ситуацій* включає сукупність кількох взає­мозалеж­них і взаємопов’язаних інцидентів, конфліктів і лабіринту дій. Безумовно, проведення заняття таким методом вимагає висо­кої педагогічної майстер­ності тренера і наявності професійних на­вичок в учасників. Цей комплек­сний метод передбачає оволодіння учасниками спочатку – аналізом конкрет­них ситуацій, і лише зго­дом – перехід до аналізу послідовних ситуацій.

*Метод запитань-відповідей* дозволяє швидко підвести учасни­ків тренінгу до розуміння проблеми. Це процес її обговорення без попередньої підготовки, тому він має бути керованим і чітко на­правлятися тренером.

*Мозкова атака.* Метод виник у 30-ті роки XX століття як спосіб колективного продукування нових ідей. Деякі дослідники ще називають цей метод *банком ідей.*

Він ґрунтується на груповому формуванні ідеї розв’язання певної задачі. Група, перед якою вона ставиться, висуває якомога більше нових ідей, інколи абсолютно несподіваних, що сприяє створенню атмосфери невимушеності, змагальності та співробітництва. Оптимальна кількість учасників для такого обговорення – 10–15 осіб. Методика мозкової атаки має кілька *етапів:*

1. Формулювання проблеми, яку необхідно розв’язати; обґрунто­вування основних завдань для пошуку рішення; визначення умов групової роботи; встановлення основних правил пошуку рішення і поведінки під час мозкової атаки; формування декількох робочих груп у складі трьох – п’яти осіб і визначення їхніх завдань (розробка критеріїв оцінки і відбору найкращих ідей).
2. Формування навичок швидкого пошуку відповіді на проблемні запитання; вивільнення творчості та ініціативи в учасників; розви­ток почуття співробітництва, невимушеності; створення атмосфери змагальності та зняття "психологічних бар’єрів".
3. Пошук відповідей стосовно конкретної проблеми.
4. Продукування ідей в усіх робочих групах. Кожна робоча група повинна мати власних експертів (також можуть бути і спостерігачі, якщо чисельність навчальної групи це дозволяє), які чітко фіксують усі ідеї, що виникають у групі.
5. Оцінка і відбір оптимальних ідей експертами. Це здійснюється на основі попередньо опрацьованих критеріїв оцінки висунутих ідей. Робочі групи в цей час відпочивають.
6. Повідомлення результатів мозкової атаки; публічний захист опти­маль­ного варіанту розв’язання проблеми.

Існують техніки, за допомогою яких, можна надати інформацію і сформувати практичні навички та вміння. Такими *техніками є:*

*Техніка "Акваріум".* Учасників тренінгу об’єднують у малі групи. Кожна група, одержавши питання стосовно теми тренінгу, має обговорити його і занотувати свої думки Після обговорення в малих групах тренер розсаджує всіх учасників по колу, створивши таким чином символічний "акваріум". Займаючи по черзі місце в середині кола, кожна мала група презентує свої думки стосовно запропонованої проблеми і доводить їх лаконічність, аргу­менто­ваність і вичерпність у диспуті з представниками інших малих груп. Дуже важливо, щоб тренер залишався спостерігачем цієї дискусії і не нав’язував своїх думок групам при обговоренні, поважаючи їхній досвід та інформаційний рівень, який вони мають на даному етапі. Підсумки підводять за допомогою запитань: Чи *змінилась ваша думка стосовно проблеми7 Чи отримали ви нову, невідому вам раніше інформацію? Який висновок ви можете зробити?*

*Техніка "Навчаючи вчусь".* Ідея вправи полягає в тому, ідо всі присутні на тренінгу отримують певну частину інформації і мають обмінятися нею з якомога більшою кількістю людей. При цьому, повторюючи по декілька разів свою інформацію, людина краще її запам’ятовує. Отримана інформація не читається, а переказується знову і знову тим, з ким людина "випадково" зустрічається. Тому ця вправа ще називається "Броунівський рух", бо учасники вільно (немов молекули) пересуваються по робочій кімнаті.

*Вправи на зняття м’язового напруження.* Так зване, статичне наван­та­ження, пов’язане з підтриманням певної пози, веде до швидкого розвитку втоми. Так, солдат на варті стомлюється більше, ніж у поході. Це є результатом розвитку гальмування в нервових центрах, що керують напруженням певної групи м’язів. Це гальмування може розповсюдитись і на сусідні нервові центри, що веде до зниження загальної працездатності. Ще у 1904 році І.Сєченов встановив, що втома певної групи м’язів зніма­ється швидше, якщо починають активно працювати інші м’язи (активний відпочинок). Отже, не варто забувати про вправи, за допомогою яких знімають м’язове напруження і водночас, підвищують загальну працездат­ність людини. Такі вправи в тренінгах називають "енергейзерами" або просто "рухавками".

*Рухливі ігри (ігри-розминки)* є обов’язковим елементом проведення тренінгу. Важливо, щоб вони працювали на загальну мету тренінгу, допомагаючи створювати доброзичливу атмосферу.

*Можливі варіанти рухливих вправ*:

*Вправа "Роби як я".* Учасникам тренінгу потрібно стати у коло, після чого тренер звертається до них з такими словами: "Роби як я"і показує певний рух (присісти, поплескати в долоні, підняти ногу, покрутитися, підскочити, виконати танцювальний рух). Усі повторюють.

*Вправа "Моя улюблена тварина".* Кожен учасник обирає собі тварину й упродовж хвилини імітує її голос (гавкає, шипіть, свистить тощо) і рухи (стрибає, бігає, махає крилами тощо). Виконання вправи припиняється за командою тренера. Після чого вибирають "тварину", яка найбільше всім сподобалась.

ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА ТРЕНІНГУ.

**Завершення роботи.** Цей етап має узагальнили всі розглянуті впро­довж тренінгу геми для логічного підведення підсумку. Завершення – це можливість для відповідей на запитання, з’ясування сумнівів, рекомендації літератури для самостійного вивчення і підготовка позитивного виходу з тренінгу з постановкою завдань на майбутнє. Важливо, щоб учасники закінчили роботу з високою мотивацією діяльності та з відчуттям упевне­ності в собі. На ньому етапі може бути проведено "вихідне" шікетування *(додаток 1.7).*

Заключна частина є обов’язковим елементом тренінгу. При прове­денні тренінгу для педагогів важливим є психолого-педагогічний аналіз методик, що використовувалися при виконанні вправ. Після закінчення вправи та обговорення її результатів проводиться її методичний розбір. Тренер разом з учасниками визначають відповідність методики проведення вправи її меті та питанням, недоліки і позитивні сторони того чи іншого методу, оптимальні сфери використання в просвітницькому тренінгу. Результати обговорення бажано занотувати під такою рубрикацією:

"Для того, щоб передати знання, інформацію..."";

"Дія того, щоб вийти за рамки традиційної схеми мислення..."

"Для того, щоб сформувати навички, вміння...".

*Отримання зворотного зв’язку.* Отримати зворотний зв’язок як безпосередньо від учасників тренінгу, так і за допомогою спеціальних про­цедур оцінювання, наприклад:

1. Завершуючи кожен окремий тренінг, тренер може запропонувати учасникам продовжити фразу: "На цьому тренінгу я., (усвідомила, що..., дізнався проте...)",

1. Проаналізувати власні очікування і по черзі висловитися, чи справ­дилися вони (повною мірою, частково), чи не справдилися, або взагалі виявилися недоречними.
2. "Карта вражень". Це може бути аркуш паперу, прикріплений у кутку кімнати, а під ним – клейкі папірці, на яких учасники можуть писати про і є, що вони відчувають з приводу тренінгу.

В середині тренінгу фахівці рекомендують провести коротке опиту­вання: "Припинити. Почати. Продовжити". Роздайте учасникам клейкі папірці з проханням написати ці три слова як заголовки. Потім нехай вони напишуть, що саме, на їхню думку, вам слід припинити, почати або продовжити робити. Це дасть можливість коригувати стиль вашої роботи у другій половині тренінгу.

**Завершення тренінгу.** Кожного разу слід завершувати тренінг вправами прощання, завдання яких полягає в тому, щоб залишити в пам’яті учасників тренінгу позитивні емоції щодо сприйняття інформації і тим самим сформувати бажання взяти участь у насту­пних тренінгах, Пропонуємо кілька варіантів таких вправ,

Учасникам пропонують стати у коло і передати один одному свічку (квітку), висловлюючи добрі побажання або слова подяки.

Учасники мають покласти руки одне одному на плечі і тричі сказати: "Ми – молодці".

Можна запропонувати усім взятися за руки і, починаючи з тренера по черзі передати один одному потиск руки. Коли цей сигнал приходить до тренера з іншого боку, піднімають руки вгору і промовляють: "До по­бачення! До наступної зустрічі!".

**Тема 2.1.** **Роль внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у формуванні комунікативності педагога.**

1. Поняття психотехніки та педагогічної техніки викладача;

2. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні. Самоподання у спілкуванні;

3. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособи­стісної взаємодії у спілкуванні;

4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [текст] : навчальний посібник. Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2012. – 312 с.
5. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
6. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

***1. Поняття психотехніки та педагогічної техніки викладача.***

**Педагогічна техніка** – це система емоційно виразних засобів і прийомів (голосових, моторики, мімічних, пластичних та ін.), які забезпечують технологію педагогічної діяльності й найповніший прояв педагогічного потенціалу вихователя.

На думку Л.Рувинського, педагогічну техніку складають: компоненти зовнішньої та внутрішньої техніки.

**Внутрішня** **техніка** включає:

* техніку саморегуляції психофізичного самопочуття;
* техніку використання у професійній діяльності особливостей влас­них пізнавальних психічних процесів (уваги, уяви, пам’яті, мислення тощо).

**Зовнішня** т**ехніка** включає такі складові:

* техніка мови (звучність, польотність, висота, темп, тембр, дикція та артикуляція);
* засоби зовнішньої естетичної виразності (фізіологічні – зріст, хода, статура, колір шкіри, волосся, очей; функціональні – постава, візуальний контакт, дистанція, жести, міміка, пантоміміка; соціальні – зачіска, одяг, взуття, макіяж, прикраси, аксесуари);
* комунікативна техніка;
* техніка професійно-педагогічного спілкування.

*Психофізіологічним підґрунтям педагогічної техніки є психотехніка. У* будь-якій галузі людського життя та виробничої практики, внаслідок взаємодії людини з оточуючим середовищем (перш за все соціальним) та вимог професії, об’єктивно виникають і формуються відповідні особливості нервової системи, зміни в емоційній і пізнавальній сферах. На їх основі формуються такі особливості нервової системи, індивідуальні якості і особливості, характерологічні властивості, які забезпечують специфіку професійних умінь і навичок, стиль поведінки, професійно-педагогічний портрет чи почерк, визначають рівень творчості і майстерності в межах професійно-педагогічної діяльності.

Фахівці в галузі психофізіології визначають такі *чинники розвитку складових психотехніки:*

* 1. взаємозв’язок емоційної та інтелектуальної сфер людини з її особливостями сприйняття, виникненням відповідних відчуттів: зорових, слухових, дотикових, м’язово-рухових, оскільки найпростіші відчуття є своєрідним будівельним матеріалом емоційної та інтелектуальної сфер людини;
  2. залежність інтенсивності відчуттів від особливостей різних органів чуття;
  3. планомірність розвитку окремих чуттєвих умінь (об’єм зорової, слухо­вої пам’яті, усіх властивостей уваги);
  4. розвиток художнього типу (за І.Платоновим) нервової системи, оскільки саме для нього характерним є значний розвиток зорової пам’яті, що визначають якість процесів образного мислення як психотехнічної основи для творчості.

*Психофізіологічними основами внутрішньої психотехніки* є сенситивність, саморегуляція психічних станів.

*Психофізіологічними основами зовнішньої психотехніки* є: рефлексія та емпатія – процеси самоусвідомлення власних психічних процесів і станів та особливостей сприйняття і оцінки іншими та розуміння емоційних станів інших, які забезпечують високий рівень взаєморозуміння у стосунках.

*Педагогічна техніка* є важливою *складовою педагогічної майстер­ності і творчості, які розглядаються багатьма науковцями як комплекс властивостей особистості, що забезпечує самореалізацію високого рівня професійної діяльності на рефлексивній основі.* До таких властиво­стей належать *гуманістич­на спрямованість діяльності педагога, його професійна компетен­тність, педагогічні здібності, педагогічна техніка.*

**Структурними компонентами педагогічної майстерності є:**

* *професійні знання як основа майстерності;*
* *професійно-педагогічна техніка;*
* *професійно-педагогічні вміння;*
* *професійно-педагогічні здібності;*
* *гуманістична спрямованість педагогічної діяльності.*

У педагогіці вищої школи, актуальними є питання:

* Від чого найбільше залежить успіх у професійно-педагогічній діяльно­сті?
* Що впливає на формування педагогічної майстерності (природні чи соціальні фактори)?
* Що таке професійно-педагогічні здібності? Яка їх структура?

*Педагогічні здібності* – це психічні властивості особистості, що є умовою успішного виконання різних видів професійно-педагогічної діяльності.

У розумінні сутності педагогічних здібностей важливо з’ясувати роль задатків та умов середовища. Відомо, що вродженими є *задатки* – при­родні, анатомо-фізичні особливості організму (передусім мозку та органів чуття).

Вони та умови середовища впливають на розвиток здібностей:

***Здібності – це не тільки те, чим володіє дитина зараз, але й те, до чого може прийти за відповідних умов.***

**Фактори, що впливають на формування здібностей:**

1. *Задатки* (природні, анатомічно-фізіологічні особливості: тип нерво­вої системи та особливості органів чуття). Наприклад: троє з 12-ти дітей І.С.Баха стали видатними музикантами.
2. *Виховання.* Наприклад: у двадцяті роки французька експедиція привезла дівчинку 2-х місяців одного племені, яка мешкала в хащах Ама­зон­ки на рівні розвитку кам’яного віку. Дівчинку виховувала високоосвічена сім’я і вона демонструвала гарні успіхи в навчанні: на "відмінно" закінчила гімназію, університет. Тепер Марі Івон – таке ім’я мала дівчинка – доктор наук, професор етнографії.
3. *Середовище*: географічне, макросоціальне, мікросоціальне.
4. *Активність самої особистості*. Наприклад: роль активності і ціле­спря­мованості у житті, науковій та суспільній діяльності М.Ломоносова, тривала робота над собою давньогрецького оратора Демосфен у подоланні вроджених дефектів мовлення, що привело до ораторської майстерності.

**Педагогічні здібності –** психічні властивості особистості педагога, що забезпечують високу результативність виконання професійної діяльності.

У педагогічній літературі проблема педагогічних здібностей добре досліджена. Різні дослідники виділяють різні групи педагогічних здібностей.

Розглянемо дві класифікації:

* І.Зязюн (Київ), Н.Кузьміна (Санкт-Петербург) виділяють такі групи педагогічних здібностей: академічні, дидактичні, організаторські, комуніка­тив­ні, соціально-перцептивні, гностичні, здібності до концентрації і розпо­ділу уваги;
* М.Станкін (Москва) погоджуючись з важливістю виділених груп здібностей, вважає, що у діяльності педагога не менш важливими є наступ­ні групи здібностей: експресивні, авторитарні, науково-пе дагогічні, особи­стісні, мажорні, психомоторні та психотехнічні, конструктивні, рефлексивні, фасилітативні.

Психологічна наука визначає **здібності** як психічні властивості особистості, що забезпечують успішне виконання певних видів діяльності.

*Відповідно, педагогічні здібності – це психічні властивості особи­стості вихователя, що є умовою успішного виконання різних видів професійно-педагогічної діяльності.*

Детально про педагогічні здібності у посібнику:

1. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [текст] : навчальний посібник. Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2012. – 312 с.
2. ***Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні. Самоподання у спілкуванні.***

Серед складників успішної професійної діяльності викладача виділя­ють уміння цілеспрямовано формувати враження про себе. Це уміння може бути складовою професійних умінь, що забезпечують успішність діяльності. Викладач – особа, що постійно планує й реалізовує періодично повторювану дію – *презентацію.* Будь-яка презентація містить у собі і *самопрезентацію*, коли в обмежених умовах часу й простору необхідно подати спеціально організовану, продуману, структуровану, коротку інфор­мацію про себе таким чином, щоб досягти заздалегідь поставлених цілей.

**Самопрезентація –** *короткочасний, специфічно мотивований та організований процес подання інформації про себе у вербальній та невербальній поведінці.* Самопрезентація **–** процес, який розгортається в заздалегідь визначених рамках.

Соціально-психологічні параметри ситуації включають рольову взаємодію, що передбачає певні правила та обмеження. *Змістові характе­ристики самопрезентації* включають уявлення про те, яка інформація про себе подається, які перетворення з нею відбуваються на підставі аналізу відповідних реакцій, наскільки успішно здійснюється процес саморегуляції та самоорганізації, яка частка вербального та невербального компонента на різних стадіях самопрезентації.

*Серед властивостей особистості і комплексів умінь, що сприяють успішності самопрезентації* в різних ситуаціях та обставинах, треба назва­ти соціальний інтелект, его-компетентність, природну чарівність, здатність до мобілізації й переключення, маніпулятивні уміння.

*Гальмуючими чинниками є* нездатність до саморозкриття, наявність м’язових затисків, сором’язливість, комплекси та недоліки комунікативних умінь і навичок.

У спілкуванні беруть участь як мінімум дві людини, тому кожна з них може активно впливати на сприйняття партнера. *Партнер у спілкуванні* – це не пасивний об’єкт сприйняття, а жива людина, що має свої цілі, своє уявлення про характер взаємодії і, головне, здатна рішуче вплинути на те, як її побачать інші. У зв’язку з цим розглядають поняття *самоподання в якості ефективного засобу управління увагою інших.* Управління сприй­нят­тям партнера відбувається за допомогою привернення уваги до тих особливостей свого зовнішнього вигляду, своєї поведінки чи уявлення про ситуацію, що "запускають" відповідні механізми соціального сприйняття.

Найбільш дієвими в межах соціальної перцепції, є *самоподання переваги, самоподання привабливості, самоподання ставлення.*

**Самоподання "переваги"**.Є два основні джерела інформації:

1. *одяг людини, усе зовнішнє оформлення*, включаючи такі атрибути, як характерні знаки, окуляри, зачіска, нагороди, коштовності; у деяких випадках розглядається навіть машина, крісло, оформлення кабінету тощо;
2. *манера поведінки людини* (як сидить, ходить, розмовляє, куди дивиться тощо).

Отже, інформація про перевагу звичайно так чи інакше "закладається" в одяг і манеру поведінки, оскільки саме вони свідчать про належність людини до тієї чи іншої соціальної групи чи про її орієнтацію на якусь групу (що важко встановити за кольором очей чи овалом обличчя тощо).

Ознакою переваги у даному разі є незалежність поведінки в різних обставинах і ситуаціях. *Сприйняття й подання переваги в манері поведін­ки залежить від оцінки незалежності поведінки і від готовності оточення визнати цю незалежність обґрунтованою*, тобто від позиції тих, хто спілкується, в момент взаємодії, що визначається значущістю ситуації. Самоподання переваги має велике значення для професійного спілкування керівників, менеджерів, фахівців, викладачів, політиків та ін.

**Самоподання привабливості.** *Привабливість* **–** це ступінь набли­ження до того типу зовнішності, що максимально схвалюється тією чи іншою групою, до якої належать індивіди. Знаками привабливості можуть бути витрати людини на свій зовнішній вигляд, тобто ті зусилля, та робота, яку вони мають виконувати для створення певного зовнішнього вигляду – соціально схвалювального типу зовнішності.

**Самоподання ставлення.** Самоподання переваги і привабливості за важливістю й "частотою вживання" значно програють *самоподанню став­лен­ня*, яке, безумовно, відбувається більш усвідомлено. Більшість людей добре розуміють, що похмурий вигляд, відведений погляд чи погляд повз співрозмовника, грубий тон не привертають оточення до позитивного спілкування, і навпаки, відкритий погляд, посмішка, кивок згоди допома­гають налагодити контакт.

*Способи самоподання ставлення можна поділити на вербальні та невербальні.* Основною метою застосування вербальних способів є максимальне вираження згоди зі співрозмовником у значущих для нього питаннях. Гарним прийомом при цьому є використання загальної теми для розмови, де погляди свідомо збігаються.

Арсенал невербальних засобів різноманітний: використання пози, розташування тіла відносно співрозмовника. Дуже важливо, щоб вербальні сигнали самоподання ставлення збігалися з невербальними.

Самоподання об’єктивно присутнє в будь-якому спілкуванні, хоче цього людина чи ні. Самоподання завжди впливає на спілкування, неза­лежно від того, наскільки повно люди його собі уявляють і як вони до нього ставляться. Тому важливо зрозуміти його закономірності, засоби й методи для того щоб враховувати це в процесі сприйняття інших людей і для формування власного іміджу.

***3. Роль зовнішньої техніки у забезпеченні міжособистісної взаємодії у спілкуванні.***

До компонентів зовнішньої техніки відносять техніку мовлення та невербальні засоби. Розглянемо їх детальніше.

***Техніка мовлення –*** сукупність прийомів фонаційного дихання, голо-соутворення, дикції, доведених до автоматичних навичок, що забезпе-чують ефективність здійснення мовного впливу на співрозмовника.

**Техніка мовлення** забезпечується функціонуванням:

* + - * мовленнєвого голосового апарату – органів дихання (легені, грудна клітина, діафрагма і м’язи, що забезпечують процес закачування та виштовхування повітря);
      * вібраторів: голосових зв’язок, що кріпляться до задньої стінки гортані і у розслабленому вигляді нагадують римську цифру 5;
      * резонаторів, до яких відносять: гортань, горло, ротову та носову порожнини;
      * артикулятори, які складають: губи, зуби, язик, піднебіння.

***Характеристики голосу:***

**1. Звучність, польотність –** здатність якнайдалі посилати звук (голосно – не означає звучно). Основи звучності:

- *психологічна:* впевненість виступаючого у собі. Хвилювання зумов­лює прискорене поверхневе дихання, при якому гарна польотність неможли­ва;

- *фізіологічна:* фонаційне дихання – дихання, яке забезпечує утворення звуків (фонем).

Розрізняють такі *типи фонемаційного дихання:*

* поверхневий – тип, при якому у процесі дихання повітрям заповнюються верхні частини легенів. Є важливим при тривалому монологічному мовленні (публічний виступ), коли потрібно непомітно дібрати повітря;
* грудний – тип, при якому легені заповнюються повітрям за рахунок роботи міжреберних м’язів, що збільшують об’єм грудної клітини;
* черевний (діафрагмальний) – тип, при якому легені заповнюються повітрям за рахунок роботи м’язів діафрагми і черевного пресу, що збільшують об’єм грудної клітини;
* змішаний – тип, при якому легені заповнюються повітрям за рахунок роботи міжреберних м’язів, м’язів діафрагми і червного пресу, що збільшують об’єм грудної клітини; є найбільш оптимальним для мовлення фахівців, що працюють у системі "людина – інша людина".

Більш детальну інформацію щодо визначення домінуючого типу фонаційного дихання та вправ для тренінгу і корекції можна прочитати *у Хрестоматії до курсу "ОПМ соціального педагога". – С.102–103.*

**2. Темп.** У це поняття входить:

*– швидкість мовлення в цілому* залежить від особистості того, хто говорить і змісту мови, оптимальна швидкість мовлення складає 120–150 слів за хвилину. Як показує досвід, чим важливіший зміст розмови, тим повільніше вона протікає. Виключення складають бесіди, що викликають напружений стан співрозмовників за таких умов, мова прискорена;

*– довгота звучання* *окремих фраз* залежить від здатності того, хто говорить розтягувати чи стискувати склади залежно від їх значення і почуттів, що демонструються. Наприклад, у російськомовному словосполу­ченні "ночь напролёт" тривалість звучання другого слова більша ніж першого незважаючи на те, що за кількістю фонем воно довше;

*– інтервали та паузи* завжди необхідні за умов правильного засто­сування. Вона поліпшує дихання оратора у ситуаціях тривалого монологіч­ного мовлення, дає можливість зібратися з думками, дібрати потрібні слова, необхідна для виділення головної кульмінаційної думки.

Недоліки темпу:

а) мова прискорена (чинники: розгубленість, невпевненість у собі, бажання якнайшвидше завершити розмову);

б) схвильована мова (викликана похвалою, захопленням виступаючого темою свого виступу); слід пам’ятати, що прискореність і виразність мовлення – характеристики, протилежні за змістом одна одній, а тому, якщо людина намагається одночасно говорити прискорено та виразно, вказані характеристики мовлення здатні взаєморуйнуватись;

в) повільна мова (зумовлена типом темпераменту: флегматик, байдужістю до теми розмови чи співрозмовників, відсутністю знань);

г) невпевнена мова (характерна для тих, хто не зовсім розуміє, про що говорити чи невпевнений у правильності сказаного. У такій ситуації виступаючий використовує не зовсім доцільні прийоми: дуже сповільнюють темп, часто вживаючи "-Е…", замовкають на тривалий час, очікуючи, коли прийдуть необхідні слова.

**3. Висота** – здатність володіти діапазоном голосу в межах показників музичної шкали, що визначається частотою коливання голових зв’язок за секунду. Зміна висоти досягається 2 способами:

1) перехід – це зсув у висоті від однієї звукової одиниці до іншої, де звуковою одиницею є склад. Наприклад, перехід інтонації у слові "сідай";

2) плавне інтонаційне ковзання. У межах одного складу воно може бути одиничним та подвійним. Одиничне здійснюється підвищенням висоти тільки вверх або тільки вниз. Подвійне ж – спочатку вверх, потім вниз чи навпаки. Наприклад, якщо слово "Так" вимовляється як запитання, то це здійснюється шляхом одиничного ковзання вверх, якщо як ствердження – шляхом одиничного ковзання вниз, якщо через це слово передаємо здивування чи сарказм – шляхом подвійного ковзання вверх і вниз. Більш поширеним є одиничне інтонаційне ковзання, подвійне використовують, щоб зробити мовлення особливо виразним. Чим більше використовується у мовленні подвійних ковзань, тим більш мелодійним є загальний малюнок мови. *Наприклад, одного разу вранці письменник Марк Твен дуже порізав обличчя під час гоління і відреагував дуже емоційно нецензурною лайкою. Дружина, яка випадково стала свідком такої нетактовної поведінки чоловіка, вирішила повторити сказане, щоб продемонструвати як непривабливо це звучить. Марк Твен критично вислухав і відмітив: "Дорогенька, слова такі, а музика не та!".*

За допомогою висоти можна:

* передати почуття;
* виділити головне;
* продемонструвати ставлення до співрозмовника чи слухачів, до змісту того, про що говориш;
* підкреслити контрастність того, про що говориш.

Якщо професійна діяльність вимагає від фахівця майстерності у виступах публічно, порадою може бути тренування власного слуху з тим, щоб відчувати різні відтінки у висоті звучання та використовувати власний діапазон голосу. *Наприклад, словосполучення "Іди сюди" можна вимовити з більш ніж двадцяттю інтонаційними відтінками. Герой фільму "Місце зустрічі змінити не можна" Гліб Жиглов говорив, що слово "Сволота" можна сказати так, що злочинець розтане від задоволення.*

Недоліки інтонування:

1. *монотонність* – мовлення на одній незмінній висоті звуку. (Для усунення цього недоліку, у мовленні варто користуватись діапазоном октави: сім тонів);
2. *занадто високий тон.* Причинами такого звучання є запальна манера говорити, недостатність дихання, сором’язливість. (Для усунення цього недоліку варто щоденно читати вголос, бажано описи пейзажів. Читати, розслабивши м’язи гортані, доки природній низький тон не стане звичним та зручним);
3. *занадто низький тон.* Причинами такого звучання є відсутність енергії, бажання говорити, іноді зніяковілість. (Для усунення цього недоліку варто щоденно відпрацьовувати патетичне мовлення. Навіть якщо доведеться тренуватись у невеличкій кімнаті, важливо уявляти, що Ви звертаєтесь до великої кількості людей, що знаходяться на певній віддалі від Вас. Наприклад, Ви виголошуєте дуже важливу промову на мітингу або тренінг з текстом, де треба виділити головне);
4. *недолік виразності в значущих словах* – недолік, який має місце, коли у мовленні людина дуже широко використовує прикметники та дієприкметники, що заважає недостатньо виразно та прискорено вживати іменники і дієслова. Саме вони є визначальними, несуть інформацію про основне, головне у мові. (Для усунення цього недоліку варто працювати над інтонаційною виразністю через наголоси визначальних, основних слів);
5. *повторні інтонаційні звороти* – недолік, який має місце, коли виступаючий добирає відповідний мелодійний малюнок для окремої фрази і потім активно його повторює по відношенню до інших фраз, у зв’язку з чим мовлення стає невиразним і нецікавим. (Для усунення цього недоліку варто вправлятись доцільно добирати інтонацію відповідно до змісту мовлення, вимовляти окремі речення з різними почуттями. Пам’ятати, що жвава бесіда буде мати місце тільки за умови постійної зміни інтонації).

Детальніше про інформацію щодо вправ для діагностики, тренінгу і корекції висотного діапазону голосу можна прочитати *у Хрестоматії до курсу "ОПМ соціального педагога". – С.104–106.*

**4. Тембр –** характерне вроджене забарвлення голосу. Тембр зале­жить від форми й об’єму ротової та носової порожнини, від об’єму і форми трахеї, від щільності голосових зв’язок. Тому повністю змінити тембр голосу неможливо, але систематичне виконання відповідних вправ може значно його покращити. Як і інші компоненти техніки мови, тембр суттєво залежить від психологічного стану оратора, звучання голосу не буде чистим за умови його внутрішньої емоційної напруги. По-різному звучить голос стомленої, пригніченої, сором’язливої чи розгніваної людини.

Гарний тембр – це відкрите, насичене, чітке звучання голосу із чисти­ми вібраціями голосових зв’язок. Воно є результатом глибокого, контрольо­ваного дихання, вільної вібрації зв’язок та нічим не стиснених резонаторів: гортані, ротової і носової порожнин. На якість тембру впливає і якість роботи артикуляторів.

Тембр забезпечує не тільки відповідне забарвлення голосу, але й надає можливість виразити людині дуже широку палітру власних почуттів. Відомий проповідник XVIII ст. Джордж Уайтфільд мав настільки багатий на відтінки голос, що міг, вимовивши тільки одне слово, викликати у слухачів сльози.

Недоліки тембру:

*1. Задишка* – недолік, що пов’язаний з неправильністю дихання та невпевненістю виступаючого у собі. Для перевірки наявності даного недо­ліку необхідно з різною силою і тривалістю вимовити слова, що почина­ються на *с, х, т, п* та поспостерігати, як потік видихаючого повітря впливає на якість звучання наступних звуків. Якщо недолік має місце, необхідно виконувати вправи на постановку дихання та вдосконалення тембру. Працювати над упевненістю у собі.

*2. Хриплість* – недолік вібрації голосових зв’язок. Чинниками даного недоліку можуть бути: неготовність голосових зв’язок до роботи; хвороби гортані, зокрема її хронічний катаральний стан або перевтома.

Якщо недолік має місце, потрібно дати можливість горлу відпочити: не говорити багато і довго. Після зникнення хриплості варто регулярно виконувати відповідні вправи щодо покращення тембру.

*3.* *Гортанність* – недолік, для якого характерним є проковтування звуку, його зосередження глибоко в ротовій порожнині. Зовні схожа на притишений звук. Чинниками даного недоліку можуть бути: малорухливість щелепи, напруженість гортані та нижньої щелепи. Якщо недолік має місце, потрібно систематичне тренування з вироблення стійкого і рівномірного тиску потоку видихаючого повітря на голосові зв’язки (вправи на фонаційне дихання та висоту звучання голосу).

*4. Гугнявість* – недолік, який пов’язаний з вираженим носовим резонансом будь-яких звуків крім *м, н, г*. Чинниками даного недоліку можуть бути: мала рухливість нижньої щелепи; потік видихаючого повітря до носової порожнини більший ніж вихід через ніздрі. Внаслідок цього має місце так зване "стисле" звучання, що зумовлює надмірне напруження гортані. Якщо недолік має місце, потрібно вправлятись в розслабленні гортані, розвивати рухливість нижньої щелепи, керувати гнучкістю м’якого піднебіння.

**5.** **Артикуляція, дикція –** характеристики мовної техніки, що пов’язані з роботою артикуляторів (язик, зуби, губи, м’яке і тверде піднебіння, нижня щелепа) та забезпечують чіткість у вимові звуків і слів.

Для фахівців, основним професійним інструментом яких є мова, важливо знати, що для забезпечення гарної дикції, варто систематично виконувати загальну артикуляційну гімнастику (вправи для губ, язика, нижньої щелепи), артикуляцію голосних, приголосних, близьких чи складних для вимови, скоромовки.

Якість мовлення мас величезне значення для власної переконливості. Психологи стверджують, що ставлення до нас на 30 *%* визначається тим, що ми говоримо, а на 70 % – тим, як ми говоримо. Мовні засоби, їхня якість – центральний елемент враження, яке ми складаємо, іншими словами – нашого *іміджу*.

Сприйняттю мовлення заважають мовні штампи; канцеляризми; не­пра­вильні наголоси; вульгаризми; жаргони; слова-паразити; недорікува­тість. Ці всі елементи "забруднюють" мову, роблять її погано зрозумілою та неприємною.

Розуміння співрозмовника партнером залежить від багатьох чинників і умов, а саме: г**рамотність мовлення, експресивність мовлення, рівень інтелекту, логічність викладу інформації.**

Для того щоб ділова комунікація була ефективною і не обтяжувала, необхідно насамперед сформувати в собі *установку на психологічний контакт із партнером:* готовність до хоча б тимчасової згоди; повага до партнера; відмова від критики особистості співрозмовника; щирий інтерес до проблеми партнера.

**Ефективні прийоми встановлення психологічного контакту з партнером.** *Прийом**вживання імені* (імені та по батькові) *партнера*.

*Прийом "добра посмішка"* чудово формує довірливість у відносинах між партнерами, знімає багато бар’єрів недовіри, непорозуміння. Відсут­ність посмішки на обличчі може інтерпретуватися партнером як недобро­зич­ливість, чи навіть агресивність, що викликає побоювання за процес та результати спілкування. Особливість посмішки полягає ще й у тому, що вона має ефект зараження, і партнер у відповідь на вашу посмішку обов’язково посміхнеться.

*Прийом компліменту* відомий дуже давно. Цим прийомом часто кори­стуються в спілкуванні з партнером, прихильність якого хочуть завоювати.

Під компліментом мають на увазі незначне перебільшення позитивних якостей партнера. Вдалий комплімент забезпечить реалізацію потреби партнера у власній значущості.

**Прийоми, що руйнують позитивний процес розвитку відносин.**

*Висловлення, що демонструють заперечення* чи критику позиції партнера. Критика має бути конструктивною.

Прийом *ігнорування партнера*, коли зневага чи ігнорування сприйма­ється як особистісна, що ускладнює міжособистісну взаємодію.

*Прояв егоцентризму* істотно ускладнює процес формування довір­чості у відносинах з іншими людьми.

*Одностороннє* *розуміння проблем* *партнера, (розумієте те, що хвилює вас і не берете до уваги того, що хвилює партнера)* суттєво ускладнює спілкування.

*Неаргументоване випитування, витягування навіть конфіденційної інформації, зловживання запитаннями* нерідко створює серйозний бар’єр у розумінні партнерами один одного. Це може викликати недовіру, а нерідко й роздратування щодо вас.

**Поради, щодо встановлення й підтримки позитивних стосунків з іншими**:

1. виявляти щирий інтерес до інших людей;
2. посміхатись;
3. пам’ятати, що для людини звук його імені є найсолодшим і найважливішим звуком у людському мовленні;
4. бути гарним слухачем, заохочувати інших розповідати про себе;
5. вести розмову в колі інтересів вашого співрозмовника; давати людям можливість відчути власну значущість і робити це щиро.

Важливу *роль у регулюванні розмови відіграють репліки*, які поділяють на творчі та руйнівні.

**Творчі репліки:**

• *застережливі* ("Не будемо вирішувати всі проблеми відразу! Краще обговоримо їх окремо");

* *заспокійливі* ("Помилитися може кожен, і ми з вами – не виняток! Проаналізуємо краще ситуацію ще раз");
* *схвальні* ("Ви так добре все обгрунтували, що з вами не можна не погодитись!");

• *уточнювальні* ("Не могли б ви роз’яснити свою позицію з питан­ня..."; "Ви справді цьому не вірите?");

* *констатенційні* ("Отже, наші погляди збіглися!");

*•роз’яснювальні* ("З цього питання мій погляд трохи інший ніж ваш, тому що...").

**Руйнівні репліки:**

* *провокаційні* ("Ви багато говорили, але не зрозуміло, що Ви хотіли сказати".;
* *скептичні* (класичним прикладом може служити афоризм Сократа: "Я знаю лише одне – що я нічого не знаю. Інші не знають навіть цього");
* *злосливі* ("Якби Ви були моєю дружиною, то я б цю отруту з насолодою випив..,").
* *погрозливі:* ("Якщо Ви будете так наполягати на своєму, то ми ні про що не домовимося!".);
* *повчальні* ("Вам не слід наполягати на Вашому підході, тому що...");
* *відхід від проблеми* ("Давайте обговоримо що-небудь ще..."; ").

До ***невербальних засобів*** відносять засоби зовнішньої естетичної виразності (ЗЗЕВ)

Засоби ЗЕВ поділяються на 3 групи: фізіологічні, функціональні, соціальні.

***Фізіологічні****: колір шкіри, волосся, очей; зріст; статура; постава; хода.*

***Функціональні засоби зовнішньої виразності****: візуальний кон­такт, міміка, жести, пантоміміка, дистанція.*

***Соціальні засоби ЗЕВ*** – *одяг, взуття, зачіска, прикраси, аксесуари, макіяж.*

**Вимоги до використання функціональних засобів виразності у професійній діяльності вихователя:**

* рухи педагога плавні, безшумні, природні, прості, чіткі, витончені;
* гарна, виразна постава виражає внутрішню гідність;
* хода пряма і зібрана, "летюча";
* професійні рухи удосконалені (вміння ходити в аудиторії: повільно, вперед і назад, а не вліво-вправо, стояти перед дітьми, сидіти; нахилятися);
* пози естетичні й відкриті;
* вміє здійснювати за допомогою рухів фасилітативний вплив на дітей (поглажування по голові, покласти руку на плече, обіймати тощо);
* жести педагогічно доцільні, виправдані, природно відображають зміст мовлення і мислення, почуття та несуть у собі емоційно-образну завершеність;
* використовує як індивідуальні, так і типові, історичні, механічні, описові жести;
* за допомогою міміки економно, виразно, чітко передає свої почуття, настрій, ставлення до конкретної ситуації;
* за допомогою жестів іміміки може інколи "приховати" свої деякі тимчасові почуття;
* ніколи не підкреслює своєю мімікою та жестами негативні сторони чи дефекти у зовнішності чи характері або темпераменті дітей, їх батьків, колег.

**Вимоги до використання соціальних засобів виразності**

**у професійній діяльності соціального педагога**

***ОДЯГ:***

* виконує професійну функцію сприяє вихованню художньо-естетичних смаків дітей та гармонійно уособлює професійну діяльність педагога;
* естетично витриманий, ошатний, гарний, у кольоровій гамі пере­важають помірно насичені барви;
* модний і елегантний, відображає рівень культури суспільства на даному етапі розвитку;
* стиль одягу – діловий, але не сіро-буденний;
* демонструє індивідуальність соціального педагога, маскує недо­ліки зовнішності і підкреслює достоїнства;
* одяг комплектний, що дозволяє повсякчас мати елемент новизни;
* у манері одягатися знаходить вияв уміння враховувативік, погоду, пору року, контингент вихованців та конкретні ситуації;
* у вдало підібраному одязі жінка-педагог відчуває себе приваб­ливою, неповторною;
* фурнітурата аксесуари підібрані зі смаком, доповнюють загальну естетичну картину зовнішнього вигляду;
* класичне вбрання чоловіка-педагога – строгий костюм і в тонсорочка, краватка;
* із гардероба педагога виключається: ультрамодний одяг, незви­чайний фасон якого відволікає увагу оточуючих, одяг занадто яскравих тонів, що стомлює і дратує дітей.

***ВЗУТТЯ:***

* завжди чисте, відремонтоване, зручне, легке; модне, гарне, еле­гант­не;
* підібране таким чином, щоб не завдавати зайвих турбот (фасон, розмір);
* гармонує з індивідуальними особливостями зовнішнього вигляду (зріст, постава тощо);
* відповідає сезону, погоді, ситуаціям;
* висота каблука оптимальна, тому ноги не стомлюються, а стукіт каблуків не відволікає уваги дітей;
* педагог ніколи не взуває взуття босоніж і не перебуває в примі­щенні в теплих чобітках.

***ПРИКРАСИ:***

* не відіграють домінуючої ролі в зовнішності педагога, а є лише акуратними художніми мазками, які підсилюють окремі сторони зовнішності;
* ансамбль у прикрасах обов’язковий;
* вибір демонструє почуття міри, смак;
* не використовує надто дорогих і яскравих коштовностей, щоб не відволікати увагу оточуючих;
* прикраси не заважають працювати і спілкуватися з іншими людьми.

***ЗАЧІСКА:***

* волосся завжди чисте, ретельно зачесане;
* зачіска модна і до лиця;
* жінка-педагогпіклується про те, щоб довге волосся не заважало під час роботи;
* чоловік-педагог щоденно голиться, акуратно підстриженийі зачеса­ний, вуса і борода (якщо є) мають естетичний вигляд;
* не допускає надміру експериментів зі своїм волоссям,щоб химерні зачіски ічасті зміни кольору не відволікали уваги учнів та інших клієнтів;
* у приміщенні завжди без головного убору;
* взірець догляду за волоссям.

***МАКІЯЖ:***

* непомітно підкреслює іпідсилює природну привабливість, маскує недоліки;
* гармонує з одягом, зачіскою, аксесуарами, прикрасами;
* залежить від погоди, пори року, модних тенденцій, індивідуальних особливостей, віку, обставин та часу доби; притаманне почуття міри;
* манікюр бездоганний;
* парфуми мають тонкий, вишуканий запах;
* вибір косметичних засобів – доречний та відповідає художньо-естетичним вимогам.

***Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у спілкуванні.***

За допомогою слів передається в основному інформація, а за допомогою жестів – різне ставлення до цієї інформації, іноді жести можуть заміняти й слова.

Людина, яка, займає керівну посаду, у розмові більше використовує слова, тоді як менш освічені люди більше покладаються на жести. Як правило, чим вище службове чи суспільне становище людини, тим менше жестів і різних рухів тіла вона робить.

*Швидкість деяких жестів* і те, наскільки вони помітні оточуючим, *співвідноситься з віком людини*. В залежності від того, як людина старіє, ба­га­то жестів її стають більш витонченими і менш очевидними для оточен­ня.

Чи можна контролювати жести і чи можна її підробити? Це зробити дуже важко, практично неможливо, тому що відразу буде помітно невідповідність між словами та жестами людини (не конгруентність жестів).

У процесі спілкування виникають такі **види жестів:**

*Жести оцінки* **–** почісування підборіддя; витягування вказівного паль­ця уздовж щоки; вставання і ходіння туди-сюди тощо;

*Жести впевненості* **–** з’єднання пальців у купол піраміди; розгойду­вання на стільці;

*Жести нервозності і невпевненості –* переплетені пальці рук; пощи­пу­вання долоні; постукування по столу пальцями, торкання спинки стільця перед тим, як на нього сісти; покахикування, намагання відкашля­тись; лікті ставляться на стіл, щоб утворити піраміду; посмикування себе за вухо тощо;

*Жести фрустрації* **–** короткий подих, часто поєднаний із різними неясними звуками, типу стогону, мукання тощо;

*Жести недовіри* – тісно зчеплені, напружені руки; руки тісно поти­ску­ють одна одну;

*Захисні жести* **–** захисне погладжування шиї долонею (у багатьох ситуаціях, коли людина займає захисну позицію);

*Жести самоконтролю* **–** руки заведені за спину, одна при цьому стискає іншу; поза людини, що сидить на стільці і схопилася руками за підлокітники тощо;

*Жести чекання* **–** потирання долонь; повільне витирання вологих долонь об тканину;

*Жести заперечення* **–** складені руки на грудях; відхилений назад корпус; схрещені руки; торкання кінчика носа тощо;

*Жести прихильності* **–** прикладання руки до грудей; переривчастий дотик до співрозмовника тощо;

*Жести домінування* **–** жести, пов’язані з виставленням великих пальців напоказ, різкі змахи зверху вниз тощо;

*Жести нещирості, підозри та прихованості* **–** рука прикриває рот (співрозмовник старанно ховає свою позицію з обговорюваного питання); погляд убік (показник скритності); ноги (чи все тіло), звернені до виходу, – це знак того, що людина хоче закінчити зустріч;

*Жести відкритості* **–** розкриті руки долонями вгору (жест, пов’язаний зі щирістю й відкритістю); знизування плечима, яке супроводжується жестом розкритих рук (позначення відкритої натури); розстібування піджака;

*Жести готовності* **–** руки на стегнах. Варіація даної пози в поло­женні сидячи – людина сидить на краю стільця, лікоть однієї руки і долоня іншої спираються на коліна;

*Жести довіри* **–** пальці з’єднуються на зразок купола храму (жест "купол"), що означає довірливість, але часто й деяке самовдоволення, чи егоїстичність, гордість;

*Жести авторитарності* **–** руки з’єднані за спиною, підборіддя підня­те вгору;

*Жести нудьги* **–** постукування по підлозі ногою чи клацання ковпач­ком ручки;

*Жести залицяння (чи "причепурювання")* **–** пригладжування чи по­прав­лян­ня волосся, одягу (жінки); поправляння краватки, запонок (чоловіки).

Соціологи вважають, що **одяг людини** – *важливий соціальний сигнал*, як і її мовлення, поведінка тощо.

**Одяг виконує три основні функції:** забезпечення комфорту, дотри­мання пристойностей та "демонстраційну" функцію. *Забезпечення комфорту* – це позасуспільна і позаособистісна функція одягу. Природа змушувала людину захищатися від спеки, холоду тощо.

Однак завдяки сучасним технологіям люди, мабуть, могли б відмо­витися від цієї функції одягу: ми можемо спокійнісінько обходитись без одягу. Але те, що цього не відбувається, підводить до розуміння другої основної функції одягу – *дотримання пристойності.*

Наступна функції одягу – *демонстраційна.* Заборона чоловікам з’яв­ля­тися без краватки в дорогих ресторанах – показник певного соціаль­ного статусу.

У минулому демонстраційна функція одягу регламентувалася вкрай жорстоко. *Наприклад,* в Англії XIV ст. костюм визначався не смаком чи стилем, а законом. Більшу частину часу тодішній парламент присвячував визначенню правил одягу для кожного соціального класу.

***4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні.***

Проблема *розуміння**поведінки інших людей* важлива для успішного спілкування з ними. Відомо, що під час сприйняття вчинків людини, ми одночасно сприймаємо і чинники їх вчинків. Які ж механізми у соціальному сприйнятті дають змогу бачити причинно-наслідкові зв’язки у поведінці інших людей?

***Сприйняття на основі стереотипу і емпатійне розуміння*** *дають можливість робити припущення про причини й наслідки вчинків людей; д*ають нам можливість наділити людину тими чи іншими рисами, якостями чи станами, і на цій основі, намагатися прогнозувати її поведінку.

Існує цілий напрям досліджень процесів та результатів— **каузальна атрибуція** *(приписування причин)* **поведінки**.

Теорія каузальної атрибуції зосереджується навколо двох полодень: 1) розбіжність навмисних і ненавмисних дій: 2) розбіжність особистісних і середовищних атрибуцій, чи питання про локалізацію причин.

1. *Питання про навмисність дії* містить у собі питання про власне намір і питання про результати, що усвідомлюються чи передбачаються. У будь-якій ситуації дуже важливо розуміти, поводить себе людина так навмисно чи випадково. Це можна помітити в багатьох звичних розмовних формулах.

1. Р*озбіжність особистісних і середовищних атрибуцій* стосується приписуванню причин дії або людині, що є "автором" дії, або зовнішнім стосовно неї чинникам. Розбіжність внутрішніх і зовнішніх причин постійно виявляється під час пояснення своїх і чужих вчинків.

Однак ця *модель не дає можливості врахувати й пояснити всю сукупність чинників.* По-перше, залишається незрозумілим, *за якими кри­те­ріями відбирається і використовується інформація про особистість і про оточення,* чому наша увага концентрується то на одному, то на іншому.

По-друге, вирішуючи за допомогою цієї моделі *питання про лока­лізацію причини результату дії в особистості чи в оточенні*, людина не може одержати будь-яких критеріїв, які допомагають вибрати, що конкретно в особистості (здатності, характер, особистісні риси) чи в оточенні вплинуло на результат.

**Тема 3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної компе­тент­ності викладача.**

1. Педагогічне спілкування як взаємодія. Сприйняття у педагогічному спілкуванні;
2. Специфіка взаємодії в педагогічному процесі. Слухання як інструмент педагогічної взаємодії.;
3. Оцінка знань у педагогічній взаємодії;
4. Використання психологічних способів впливу у процесі навчання. Маніпуляції в навчанні;

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільно­го навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномов­ства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : мето­д. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
8. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.
9. **Педагогічне спілкування як взаємодія. Сприйняття у педагогіч­ному спілкуванні.**

**Педагогічне спілкування** визначається в психології як взаємодія суб’єктів педагогічного процесу, здійснювана знаковими засобами і спрямо­вана на значущі зміни властивостей, станів, поведінки й індивідуально-значеннєвих утворень партнерів.

*Педагогічне спілкування є основною формою здійснення педаго­гічного процесу*.

*Мета педагогічного спілкування* полягає як в міжособистісній взаємодії так і в передачі суспільного і професійного досвіду (знань, умінь, навичок) від педагога, викладача до учнів, студентів. У спілкуванні відбувається становлення (тобто виникнення нових властивостей і якостей) індивідуальності учнів та педагогів.

Таким чином, повноцінне педагогічне спілкування є не лише багато­гранним, а й поліфункціональним. Воно забезпечує обмін інформацією і співпереживання, пізнання особистості і самоствердження, продуктивну організацію взаємодії.

*Обмін інформацією і співпереживання реалізує* ***комунікативний*** *аспект спілкування, пізнання особистості і самоствердження –* ***перцеп­тивний****, а організацію взаємоді –* ***інтерактивний****.*

*Суб’єкт-суб’єктний характер педагогічного спілкування* – принцип його ефективної організації, що полягає у рівності психологічних позицій, взаємній гуманістичній установці, активності педагога та учнів, взаємопро­ник­ненні їх у світ почуттів та пе­реживань, готовності прийняти співрозмов­ника, взаємодіяти з ним.

*Головними ознаками педагогічного спілкування на суб’єкт-суб’єктній основі є:*

1. особистісна орієнтація співрозмовників – готовність бачити і розуміти співрозмовника; самоцінне ставлення до іншого.
2. рівність психологічних позицій співрозмовників. Хоча викладач і студенти нерівні соціально (різні життєвий досвід, ролі у взаємодії), для забезпечення активності вихованців, що буде забезпечувати розвиток їх особистостей, слід уникати домінування педагога та визнавати право учня на власну думку.
3. проникнення у світ почуттів і переживань, готовність стати на пози­цію співрозмовника. Це є спілкуванням за законами взаємної довіри, коли партнери прислуховуються, поділяють почуття, співпереживають;
4. нестандартні прийоми спілкування, що є наслідком відходу від суто рольової позиції педагога

Залежно від того, реалізовано принцип суб’єкт-суб’єктної чи суб’єкт-об’єктної взаємодії, спілкування постає як функціонально-рольове або особистісно-орієнтоване.

*Функціонально-рольове* спілкування викладача зі студентами – суто ділове, стандартизоване, обмежене вимогами рольової позиції. Головна мета – забезпечення виконання певних професійних дій; особистісні стосунки педагога й студента не враховуються й не виявляються.

*Особистісно-орієнтоване* спілкування викладача зі студентами передбачає виконання нормативно заданих функцій з виявом особистого ставлення, почуттів. Головна мета – особистісний розвиток студентів.

**Особистісно орієнтоване спілкування** – складна психологічна взаємодія, за якої педагог, організовує стосунки з учнями так, що педагогічний процес спрямований не стільки на виконання освітніх завдань, скільки на розвиток студентів за допомогою форм і методів організації навчально-виховного процесу.

У навчально-виховному процесі сучасного вищого навчального закла­ду існують такі різновиди спілкування:

* безпосереднє спілкування між студентами, викладачами чи їхніми керівниками;
* спілкування, пов’язане з підготовкою і забезпеченням майбутньої діяльності;
* спілкування як засвоєння людиною фонду духовного багатства, створеного "іншими людьми, завдяки чому переборюється обмеженість її індивідуального досвіду; та вноситься у цей "фонд", власної індивідуаль­ності;
* опосередковане спілкування в процесі читання, написання, прослу­хо­вування магнітофонних та перегляді телевізійних записів тощо.

*Важливою ознакою педагогічної діяльності є поліфункціональність будь-якого акту взаємодії з тими, кого навчають*. Викладач, незалежно від того, який функціональний зміст він бачить у контакті з тим, кого навчає, завжди реалізує *кілька функцій*. Повідомляючи конкретний науковий факт, він одночасно стимулює пізнавальну активність студента, мотивує пізнання, встановлює певні статусно-рольові відносини як нормативні, які впливають на особистісному рівні, тощо.

Під **комунікабельністю** розуміють здатність відчувати задоволення від процесу спілкування з іншими людьми. Некомунікабельні або малокому­нікабельні педагоги швидко втомлюються, відчуваючи психологічні пере­ванта­ження, оскільки цей вид активності не властивий їхній природі.

К*омунікативність постає в єдності трьох складових*: потреби у спілкуванні, емоційного стану до, під час і після спілкування, комунікатив­них навичок і вмінь.

*Потреби у спілкуванні мають різноманітні* ***джерела*.** Вони можуть спричинятися намаганням *зняти внутрішнє напруження та занепокоєння; дістати схвалення, визнання своєї неповторності та унікальності з боку оточення; уточнити свої уявлення про іншу людину, її здібності, якості; справити активний вплив на спрямованість думок, установки іншої людини і виявляти піклування про іншого.*

*Комунікабельність має* ***різні рівні виявлення*** – від *гіпертрофова­ності* (це рівень гіперкомунікативності) до гіпокомунікативності. Зрозуміло, що ні гіперкомунікативність, ні гіпокомунікативність не відповідають вимогам спілкування педагога.

***Педагогічне спілкування*** *передбачає наявність таких* ***умінь****:*

1. оперативно і правильно орієнтуватися в умовах спілкування, що постійно змінюються;
2. правильно планувати і здійснювати систему комунікації;
3. швидко і точно знаходити адекватні комунікативні засоби, що відповідають як творчій індивідуальності педагога, так і індивідуальним особливостям студентів;

4) постійно відчувати та підтримувати зворотний зв’язок у спілкуванні.

У зв’язку з цим *компонентами* ***професійно-педагогічної комуніка­тивності*** *педагога є*:

* наявність стійкої потреби з систематичному спілкуванні з іншими в найрізноманітніших сферах;
* органічна взаємодія загальнолюдських та професійних показників комунікативності;
* емоційне задоволення на всіх етапах спілкування;
* наявність здібностей до здійснення педагогічної комунікації;
* наявність комунікативних навичок та вмінь.

Педагог, як і майстер сцени, більшою мірою, ніж усі інші люди, перебуває *на межі двох реальностей, фізичної та психічної*. За тілесними вчинками і висловленнями інших людей він сприймає їхню внутрішню сут­ність і встановлює з нею духовний контакт за допомогою власних вислов­лень і вчинків.

*Неправильне педагогічне спілкування* народжує страх, непевність, ослаблення уваги, пам’яті, працездатності, порушення динаміки мови і, як наслідок, виникнення стереотипних висловлень студентів, тому що в них знижується бажання й уміння думати самостійно, збільшується конформ­ність поведінки, народжується стійке негативне ставлення до педагога, а, відповідно, й до предмета.

*Конструктивне педагогічне спілкування* повинно знімати з його учас­ників негативні емоції, викликати радість збагнення, спрагу діяльності, спри­я­ти "соціально-психологічній оптимізації навчально-виховного процесу".

Забезпечення правильного стилю спілкування педагога, дотримання ним педагогічного такту в будь-якій діяльності вимагають розвинутих *комунікативних умінь*, а саме:

* володіння соціальною перцепцією, чи "читання по обличчю";
* розуміння, особистості студента, його психічного стану за зовніш­ні­ми ознаками;
* уміння "подавати себе" у спілкуванні з іншими;
* уміння оптимально будувати власну мову в психологічному плані, тобто уміння мовного спілкування, мовного і немовного контакту з учнями.

Відомо, що наявність здібностей є важливою умовою ефективного виконання будь-якої, зокрема, педагогічної, діяльності. *Педагогічні здібно­сті* вказують на особливості протікання психічних процесів, що сприяють успішній педагогічній діяльності. Дослідження багатьох авторів, що вивчали педагогічні здібності, дозволяють назвати провідні здібності особистості до педагогічної діяльності. Про них йшлося у темі 2.1.

Залежно від характеру і змісту спілкування, ступеня налаштованості на взаємодію, а також комунікативних особливостей тих, хто спілкується, вирізняють **монологічне і діалогічне мовлення.**

***Монолог*** *– засіб трансляції знань і самовираження людини, що говорить, тоді як діалог дуже важливий для обміну інформацією і позиція­ми між людьми.*

**У монологічному мовленні** активно формулює мовне повідомлення, транслюється його зміст, передає власне ставлення до проблеми тільки один із тих, що спілкуються (комунікаторів). Інші слухають, не видаючи зустрічних повідомлень.

Формами монологічного мовлення викладача можуть бути усна розповідь, доповідь, промова, лекція.

*Усна розповідь –* це розповідь оповідача, який, передає в описовій формі те, що він бачив, чув чи про що довідався, але що невідомо для слухачів. Звичайно оповідач прагне передати не тільки факти, а й власні переживання, що виникають під їх впливом.

*Доповідь –* продумане усне повідомлення з певного питання. Якщо в розповіді переважає інформативно-емоційний компонент, то доповідь – це не тільки усне повідомлення якогось фактичного матеріалу, а і його узагальнення.

*Промова –* монолог, виголошений з нагоди якоїсь події. Його мета – викликати в слухачів певні думки й переживання щодо даної події, а іноді й безпосередньо впливати на їхню поведінку, мотивувати необхідність тих чи інших дій.

*Лекція –* форма передачі наукових знань. Основна ознака лекції – не тільки опис явищ, а й виявлення причинно-наслідкових зв’язків, доведення певних наукових положень.

*Виступи на зборах і семінарах, доповіді на конференціях, переконан­ня дорослим дитини про неприпустимість того чи іншого вчинку* – усе це монологічні форми мовлення.

**Діалогічне мовлення –** це розмова, бесіда двох чи більше учасників спілкування, що почергово представляють власні повідомлення. *Характер­ною ознакою діалогу є наявність в інших учасників взаємодії інтересу не тільки до переданої інформації, а й до позиції того, хто говорить.*

Діалог – мовлення, що підтримується усіма учасниками діалогу. Ведеться найчастіше в умовах емоційно-експресивного контакту учасників, які безпосередньо сприймають один одного.

Мовлення в діалозі виникає, розвивається, підтримується, змінює свою спрямованість чи зникає відповідно до змін предмета чи думок про нього.

Тематично спрямований діалог має назву *бесіди.* Бесіду організо­вують спеціально для з’ясування якогось питання. Тоді мовлення й поведін­ка ініціатора бесіди підпорядковуються визначеній меті. У діалогічному мовленні менше вимог до формально-логічного упорядкування окремих висловлень. Адже партнери перебувають в однаковій ситуації взаємодії, сприймають ті самі факти і явища, мають можливість оцінювати і прогнозу­вати реакції співрозмовника, впливати на них.

Усі форми мовлення між собою взаємозалежні. Однак їх життєве і функціональне призначення неоднакове. ***Зовнішнє мовлення*** *частіше є засобом спілкування, тоді як* ***внутрішнє*** *– засобом мислення.* ***Письмове мовлення*** *відіграє найбільшу роль як засіб фіксації інформації*, її збереження, передачі.

1. **Специфіка взаємодії в педагогічному процесі. Слухання як інструмент педагогічної взаємодії.**

У процесі будь-якої взаємодії люди впливають один на одного – усвідомлено і неусвідомлено, вербально і невербально. Педагогічний процес є одним із можливих різновидів такої взаємодії. Педагог здійснює на студентів не тільки навчальний вплив, він також впливає на них своєю особистістю, духовністю, емоційністю, отримуючи від них відповідний відгук, пов’язаний з їхніми індивідуально-особистісними особливостями та емоційним станом у кожен конкретний момент. *Метою навчання* є пере­дача знань, розвиток умінь і навичок.

Створення конструктивних стосунків між учасниками педагогічного процесу пов’язано з позитивною установкою до особистості іншої людини, визнанням її цінності без упереджень, зайвої критичності й схильності до оцінювання.

Крім основних *особистісних передумов* (особистісно-професійне удо­ско­налення, розвиток гнучкості, спонтанності, мужності, готовності дослі­джу­вати, діяти, внутрішньо змінюючи себе і несучи за це відповідальність), що будуть об’єктивно забезпечувати ефективність педагогічного процесу, можна виокремити *групу методично важливих психотерапевтичних параметрів, що визначають успішність взаємодії між людьми*. До них відносять: присутність, рівень комунікації, рівень впливу, локус уваги (чи синхронізація бесіди) і рівень усвідомлення розв’язуваної проблеми. Кожна з цих змінних впливає на результативність педагогічного процесу. Розглянемо їх детально.

***Присутність*** *–* взаємне залучення педагога і студентів в освітній процес. Відповідно до мети і педагогічних завдань викладач повинен працювати з реакцію аудиторії, що виражає ступінь присутності, зацікав­леності й уваги тих, хто навчається. Так підтримується постійний контакт зі слухачами і з’являється можливість вільної та більш адекватної взаємодії з ними.

***Рівень комунікації****.* Існує п’ять таких рівнів, починаючи з поверхового, формального, коли людина зовсім не розкривається в процесі спілкування до глибоко особистісного, інтимного. Спілкування у педагогічному процесі найчастіше відбувається на звичайному середньому рівні, що дозволяє учасникам процесу знаходитися у певних "ділових межах", які сприяють засвоєнню необхідної науково-практичної інформації.

***Рівень впливу****.* Можливі різні рівні впливу на співрозмовника під час бесіди, семінару, лекції. Їх розглядають як певні рівні "тиску". У процесі звичайного слухання здійснюється найслабкіший "тиск".

Постановка питань від широких (що дають більший діапазон відпо­відей) до більш вузьких (звужуючих тему і структуруючи розмову) підсилює тиск на співрозмовника,

Коли відбувається безпосереднє навчання: даються завдання, вказівки, поради, викладаються концепції і теорії – тиск (вплив) стає більш сильним.

Найсильнійший тиск відбувається, якщо співрозмовника закликають зробити щось конкретне (у вигляді команд, звернень, прохань), а також дається суб’єктивний зворотний зв’язок, як осуд, так і похвала. Знання перелічених рівнів дозволяє викладачу впливати на слухачів із урахуван­ням потреб навчання і поставлених цілей та завдань.

***Локус уваги***(чи *синхронізація бесіди). У* процесі спілкування локус уваги співрозмовників може бути звернений або на одного з них, або на їхні стосунки, або на стосунки з іншими людьми чи подіями, які не включені в контекст даної взаємодії. Така синхронізація уваги допомагає викладачу бути почутим і зрозумілим у процесі роботи з аудиторією. Для перевірки збігу локусу уваги можуть бути поставлені запитання, що уточнюють, у якому напрямі концентрується увага слухачів.

***Рівні усвідомлення розв’язуваної проблеми****.* Якщо зміст того, що вкладає у свої слова педагог, не вписується в ***тезаурус*** *(систему відомих понять)* студентів, то виклад нового матеріалу значно ускладнюється. Для досягнення цієї мети можуть використовуватися різні прийоми, серед яких: вільна дискусія з приводу обговорюваної теми, варіювання способів пояснення і пропозиція слухачам висувати альтернативні варіанти тощо.

Залежно від орієнтації (особистісна чи рольова), взаємозвернення (відкрите чи закрите), а також активності учасників, *педагогічне спілкування може розвиватися за двома основними типами:* *як діалогічне або як монологічне.* *У монологічному* спілкуванні відбувається поляризація за активністю: одні інструктують, наказують, диктують, інші – пасивно сприй­мають цей вплив; *у діалогічному* – активні всі. хто бере участь у конструк­тив­ному співробітництві.

Діалог передбачає багатоголосся, поліфонію думок, висловлювань, дій усіх його учасників. *Діалог педагогічний* – це дія у педагогічному про­цесі, яка дає можливість кожному партнерові для самовираження у спілкуванні.

**Діалогічне педагогічне спілкування –** це тип професійного спілку­вання, що відповідає критеріям діалогу, забезпечуючи суб’єкт-суб’єктний принцип взаємодії педагога та учнів. Сутність суб’єкт-суб’єктного принципу полягає у детермінації основних ознак діалогічного педагогічного спілкуван­ня. Це і є *критеріями його визначення*, а саме:

1. *Визнання рівності особистіших позицій, відкритість і довіра парт­нерів.* Саме ця ознака є сутністю суб’єкт-суб’єктних стосунків. У педагогіч­ному спілкуванні це визначення активної ролі, реальної участі вихованця у педагогічному процесі.
2. *Домінанта педагога на співрозмовникові і взаємовплив поглядів. Зосередженість на співрозмовникові –* така позиція педагога в професій­ному спілкуванні, коли в центрі його уваги є особа співрозмовника, його мета, мотиви, точка зору, рівень підготовки до діяльності. Вона засвідчує *ціннісну орієнтацію викладача на студента як мету у професійному діалозі.*
3. *Модальність висловлювання і персоніфікація повідомлення.* Спіл­ку­вання-діалог пов’язане з відкритою позицією, засобом реалізації якої є персоніфікована манера висловлювання ("Я вважаю"; "Я гадаю") і по можливості мінімізація знеособлених суджень ("Вважається..."; "Кажуть...").
4. *Персоніфікація* тексту повідомлення – критерій діалогічного педаго­гічного спілкування, який передбачає виклад інформації від першої особи, звернення педагога і студентів до особистого досвіду, що пов’язаний з предметом повідомлення.

5. *Поліфонія взаємодії і надання педагогом розвивальної допомоги. Поліфонія в спілкуванні –* критерій діалогічного педагогічного спілкування, який передбачає можливість для кожного учасника комунікації викладу своєї позиції.

6. *Двоплановість позиції педагога у спілкуванні.* У процесі професій­ного спілкування педагог веде діалог не лише з партнером, а й з самим собою: активно включаючись у взаємодію, він водночас аналізує ефектив­ність втілення власного задуму. Це дає йому змогу зберегти ініціативу у спілкуванні, дотримуватися надзавдання в педагогічній дії і перебудуватися під час діалогу.

**Слухання в педагогічному спілкуванні.** Педагог у своїй роботі постій­но зустрічається з найрізноманітнішими проблемами міжособи­стісно­го спілкування. Відсутність культури спілкування або її низький рівень нерідко призводить до виникнення конфліктних ситуацій, напруженості у відносинах між педагогом та дітьми, їх батьками, колегами.

Процес соціального сприйняття передбачає, перш за все, наявність уміння слухання. Численні дослідження показують, що більшість працівників освіти не володіє достатньою мірою уміннями слухання.

**Слухання *–*** це процес, у ході якого встановлюються зв’язки між людьми, виникає відчуття взаєморозуміння, яке робить ефективним будь-яке спілкування.

*Слухання* є важливим елементом психологічного контакту зі студен­том і виконує функцію зворотного зв’язку. Під зворотним зв’язком ми розуміємо інформацію про те. як ми сприймаємо співрозмовника під час спілкування з ним.

Психоемоційними механізмами, що забезпечують здійснення рефлек­сив­­ного та нерефлексивного слухання, є рефлексія, емпатія, ідентифікація.

*Рефлексія* – самопізнання внутрішніх станів на раціональному рівні (аналіз).

*Емпатія* – самопізнання внутрішніх станів на емоційному рівні (співчуття, співпереживання).

*Ідентифікація* – уподібнення, намагання уподібнитись партнеру у взаємодії.

Слухання може відбуватися як у рефлексивній, так і у нерефлексивній формах.

Рефлексивне слухання – вид слухання, коли на першому плані виступає віддзеркалення інформації. До нього відносяться постійні уточнення тієї інформації, яку хоче донести співрозмовник, шляхом постановки уточню­вальних питань.

Рефлексивне слухання нерідко називають *активним,* бо у ньому активніше використовується словесна форма.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Рефлексивне слухання –***  слухання з втручанням та  аналізом | ***Нерефлексивне слухання*** *–*  cлухання без втручання, без відобра­ження почуттів |
| Види втручання:   * невербальне (емпатія); * вербальне: * парафраз, * уточнення – редагування, вербалізація, резюмування |  |

Для оволодіння мистецтвом слухання майбутньому педагогові варто формувати відповідні навички і прийоми слухання, а саме:

* *підтримку уваги –* спрямованість і стійкість уваги, візуальний контакт;
* *використання елементів невербального спілкування –* погляд, пози, жести, мова міжособистісного простору, зміна висоти голосу та інтонації;
* *репліки і запитання;*
* *наявність розвинених особистісних утворень* – розуміння, симпа­тії, схвалення. **Продуктивні способи рефлексивного слухання**

***Відображення почуттів (емпатія)***

*Сутність прийому:* наголошення на сприйнятті того, хто говорить, його установок та емоційного стану.

*Головна мета –* відображаючи почуття співрозмовника, продемон­стру­вати йому розуміння, забезпечити психологічну підтримку його особистості, зміц­нити контакт.

*Можливі словесні форми*

Мені здається, що... Ви відчуваєте... Я розумію Ваш стан...

Рефлексивне слухання незамінне у конфліктних ситуаціях, коли співроз­мовник поводиться агресивно або демонструє свою перевагу. Це дуже дієвий засіб заспокоїтися, якщо виникає бажання розвинути конфлікт, що розпочався.

***Перефразування (луна-техніка)***

*Сутність прийому:* повернути співрозмовникові його вислови (одну або декілька фраз), сформулювавши їх своїми словами. Почати можна так: "Як я Вас зрозумів...", "На Вашу думку,...", "Інакше кажучи, Ви вважаєте..."

*Головна мета "луна-техніки" –* уточнення інформації. Для перефра­зо­ву­вання обираються найістотніші – важливіші моменти повідомлення. Але при "поверненні" репліки не варто нічого додавати "від себе", інтерпре­тувати сказане. Луна-техніка дозволить дати співрозмовникові уявлення про те, як Ви його зрозуміли, і наштовхнути на розмову про те, що в його словах здається вам найважливішим.

*Можливі словесні форми:* Як я вас зрозумів... На Вашу думку,... Ви гадаєте…

***Уточнення (з’ясування)***

*Сутність прийому:* спроба зробити логічний висновок з висловлю­вань партнера, припущення стосовно причин почутого.

*Головна мета* – уточнити значення сказаного, швидко просунутися у бесіді вперед, можливість отримати інформацію без прямих запитань. Але слід уникати поспішності у висновках і вживати некатегоричні формулю­вання і м’які тони.

*Можливі словесні форми:* Будь ласка, узгодьте це. Чи не повторите ще раз. Чи не поясните свою думку.

***Вербалізація***

*Сутність прийому*: на основі почутого від партнера по спілкуванню прогнозування можливих чинників, що зумовили ситуацію, про яку він розповів.

*Головна мета вербалізації:* прогнозування та аналіз можливих чинни­ків, що зумовили ситуацію, про яку розповідав партнер по спілкуванню.

*Можливі словесні форми:* Мені здається, що у Вас склалася така ситуація тому, що… У Вас проблема тому, що…

Резюмування

*Сутність прийому:* відтворення слів партнера у скороченому вигляді, коротке формулювання найголовнішого, підбиття підсумку. "Якщо тепер підсумувати сказане Вами, то..."

*Головна мета резюмування –* виділення головної думки. Прийом допомагає при обговоренні, розгляді претензій, коли необхідно розв’язати які-небудь проблеми. Воно особливо ефективне, якщо обговорення затяглося, йде по колу або потрапило у безвихідь. Резюмування дозволяє не витрачати час на розмови, що не стосуються до справи, і може бути дієвим і необразливим способом закінчити розмову з дуже балакучим співрозмовником.

*Можливі словесні форми*: Якщо тепер підсумувати сказане Вами, то... Вашою головною ідеєю було... Як я Вас зрозумів(ла)...

**Ситуації, в яких доцільно слухати рефлексивно:**

* важливі ситуації особистісного життя;
* важливі професійно орієнтовані ситуації;
* ситуації, у яких потрібно оцінити іншу людину (її знання, вміння, поведінку тощо).

***Нерефлексивне слухання*** *– уміння дати зрозуміти співрозмовнику, що він не один, що його слухають, розуміють і готові підтримати.* Нерефлексивне слухання полягає в умінні уважно мовчати, не втручатися у мовлення співрозмовника своїми зауваженнями, проте це мовчання активне, тому що потребує великого зосередження на предметі розмови, вияву розуміння, схвалення й підтримки щодо того, хто говорить. Краще за все при цьому діють так звані "угу-реакції": "так-так", "угу-ствердження"; "ну, звичайно", кивання головою. Також найуживанішими відповідями можуть бути такі: продовжуйте, це цікаво, розумію, приємно чути, чи можна докладніше, над цим треба поміркувати.

Неправильна побудова репліки під час нерефлексивного слухання може призвести до порушення контакту зі співрозмовником. Головне у нерефлексивному слуханні:

● *не мовчати, тому що глухе мовчання у будь-якої людини вик­­­ли­­­кає роздратування, а у збудженої людини тим паче;*

● *не ставити уточнювальних питань, тому що це тільки викличе у від­по­відь вибух обурення;*

● *не говорити партнеру: "Заспокойся, не хвилюйся, все налаго­диться" – він цих слів адекватно зрозуміти не може, вони його обурюють, йому здається, що його проблему недооцінюють, що його не розуміють.*

**Ситуації, в яких доцільно слухати нерефлексивно:**

* у несуттєвих особистісних ситуаціях;
* у неважливих та нескладних професійно орієнтованих ситуаціях;
* коли співрозмовник знаходиться у негативній емоційній домінанті з тим, щоб не підсилювати його емоційного стану.

*Емпатійне слухання дозволяє переживати ті відчуття, які пере­живає співрозмовник, відображати їх, розуміти емоційний стан співроз­мов­ника і розділяти його.*

При емпатійному слуханні не дають порад, не прагнуть оцінити співроз­мовника, не критикують, не повчають. Саме у цьому і полягає секрет гарного слухання – такого, яке дає іншій людині полегшення і відкриває йому нові шляхи для розуміння самого себе.

Правила емпатійного слухання:

1. Необхідно налаштуватися на слухання: на певний час забути про свої проблеми, звільнитися від власних переживань і спробувати відійти від готових установок і упереджень щодо співрозмовника.
2. У своїй реакції на слова партнера необхідно відображати у точності переживання, відчуття, емоції, що стоять за його висловами.
3. Необхідно тримати паузу.
4. Необхідно пам’ятати, що емпатійне слухання – не інтерпретація прихованих від співрозмовника таємних мотивів його поведінки.
5. У випадках, коли партнер збуджений і бесіда складається таким чином, що партнер говорить "не закриваючи рота", а Ваша бесіда має дос­тат­­ньо довірчий характер, зовсім не обов’язково відповідати розгорненими фразами, достатньо просто підтримувати партнера короткими фразами, кивати головою або повторювати його останні слова.

Методика емпатійного слухання застосовується тільки у тому разі, коли людина сама хоче поділитися якимись переживаннями. Емпатійне слухання забезпечує краще взаєморозуміння, допомагає нейтралізувати схильність педагога до оцінювання, що часто стає причиною комуніка­тивних бар’єрів діалогічного спілкування (упередження, недовіра, відсут­ність почуття гумору, уміння соціального контакту).

Важливим елементом техніки слухання є *уміння ставити запитання.* Вони дають змогу підтримати співрозмовника, допомогти при викладі міркувань. За допомогою умілих і вчасних запитань педагог може керувати діалогом з учнем.

Правильно обрана педагогом тактика формулювання запитань, спри­яє створенню сприятливої психологічної атмосфери взаємодії зі студента­ми, розкриттю їх творчих можливостей з достатньою повнотою, виявленню рівня засвоєння навчальної інформації.

Слухання відповідей студентів може відбуватися як у рефлексивній, так і в нерефлексивній формі.

1. **Оцінка знань у педагогічній взаємодії.**

Навчання не обмежене простою передачею знань і суспільного досвіду, а опосередковане всією системою відносин людини з іншими людьми і суспільством загалом у процесі її навчання. У цьому контексті особливу відводиться педагогічній оцінці як найважливішому чиннику розвитку особистості студентів. П*едагогічна оцінка в усіх її формах і проявах, впливає на формування у студентів відповідного рівня домагань (цілей навчання), самооцінки і ставлення до навчання, на психологічний клімат у студентському колективі,* *визначає місце в ньому кожного учасника навчального процесу.* Педагогічна оцінка формує ставлення колективу до особистості й особистості до колективу, відносини між усіма суб’єктами освітнього процесу, веде до змін у позиціях педагогів і батьків, їхнього авторитету, а у зв’язку з цим змінюється: підвищується чи знижується ефективність їхнього подальшого впливу на учнів.

*У контексті спілкування і міжособистісної взаємодії* ***контроль*** ви­сту­пає як будь-яка "зворотна" інформація, яку отримає людина (викладач, студент, батьки) у відповідь на дії іншого.

Випадки, коли у такій інформації зацікавлені обидва партнери, утворюють *ситуацію взаємоконтролю*. К*онтроль і взаємоконтроль, оцінка і взаємооцінка стають чинниками управління людьми, поведінкою і вчинками один одного*. Контроль та взаємоконтроль є вихідними позиціями для формування *самоконтролю як механізму саморегуляції людини* в ситуаціях спілкування і спільної навчальної діяльності.

*Педагогічна оцінка виконує дві головні* ***функції:*** функцію орієнтації і функцію стимулювання. У своїй першій функції педагогічна оцінка виступає як індикатор певних результатів і рівня досягнень, яких домігся той чи інший учень у навчальній діяльності. Стимулювальна функція педагогічної оцінки пов’язана зі спонукальним впливом на афективно-вольову сферу осо­бистості того, хто навчається. Тому *в педагогічній оцінці* особливо важ­ли­вими є саме *стимулююча, спонукальна, а також виховна її функції.*

Розрізняють такі **реакції педагога на відповіді студентів:**

* *Реакція-заохочення зусиль, схвалення діяльності:* "Так, думка цікава, але треба більш детально...";
* *реакція як створення установки на подальшу активну пізнавальну діяльність:* "Не поспішайте, зосередьтеся, зверніть увагу на...";
* *реакція*-*уточнення відповіді:* "Хто може запропонувати інше рішен­ня?";
* *реакція-вияв невдоволення відповіддю і стимулювання додаткових зусиль студента:* "Важко погодитися з вашими висновками. Вони не переконують, подумайте ще".

Всі люди в оцінці один одного можуть виявляти низку *типових суб’єктивних тенденцій чи помилок*, від яких не захищені й педагоги.

*До основних типових суб’єктивних помилок оцінювання відносять* помилки великодушності, ореола, центральної тенденції, контрасту, близь­кості і логічні помилки.

**Помилки великодушності, чи поблажливості** (особливо спостеріга­ються часто в педагогічній практиці в останні роки) виявляються у винесенні викладачами завищених оцінок. Крайньою і перекрученою формою "великодушності" в оцінках студентів є процентоманія (середній бал, відсо­ток успішності та відсоток якості).

**Помилки "центральної тенденції"** виявляються у викладачів у праг­ненні уникнути крайніх оцінок. Наприклад, не ставити "двійок" і "п’ятірок".

**Помилки ореола** пов’язані з відомою упередженістю викладачів і виявляються в тенденції оцінювати тільки позитивно чи тільки негативно тих студентів, до яких вони ставляться відповідно або позитивно, або негативно.

**Помилки контрасту** в оцінці інших людей полягають у тому, що знання, якостей особистості й поведінки людини оцінюються вище чи нижче залежно від того, вище чи нижче виражені ті ж характеристики в самого викладача.

**Помилка близькості** знаходить своє відображення в тенденції вино­сити подібні за часом і місцем оцінки. Педагогу, наприклад, важко відразу після двійки поставити п’ятірку.

**Логічні помилки** виявляються у винесенні подібних оцінок різним психологічним властивостям і характеристикам, що здаються їм логічно пов’язаними. У педагогічній практиці подібні помилки знаходять своє відо­бра­ження в перенесенні оцінок за поведінку на оцінки з навчального предмета.

Встановлено, що *дві третини педагогів виявляють так звані помилки центральної тенденції, одна половина третини, що залишилася, виявляє помилки великодушності, інша половина – занижений тип оцінки.*

*Абсолютна об’єктивність педагогічної оцінки не завжди доцільна насамперед з огляду на забезпечення індивідуального підходу в навчанні і вихованні студентів*.

**До параметрів, що формують індивідуально-оцінний стиль,** нале­жить параметр частоти винесення педагогом парціальних оцінних суджень. Відсутність оцінок чи їхня невелика кількість веде до деформації особистості і порушення відносин між педагогами й вихованцями, з іншого боку, надмірно велика кількість парціальних оцінок і систематичний зовніш­ній контроль стримує розвиток самостійності, ініціативи, відповідальності і самоконтролю, викликає почуття незадоволеності через суворість і обме­ження потреб у самовираженні й самореалізації особистості.

Таким чином, *мистецтво спілкування є важливою складовою оціню­вання діяльності учнів, що служить, з одного боку, каналом зворотного зв’язку між педагогом та учнями, а з іншого боку, актом взаємодії між ними.* Тому адекватність, справедливість, своєчасність і гласність оцінюван­ня є чинниками оптимізації, педагогічного спілкування та педагогічної діяльності загалом.

Серед перелічених критеріїв, з огляду на ефективність комунікативної взаємодії особливо важливим є *гласність оцінювання*. Дуже важливо не просто перевірити роботу тих, що навчаються (задавати завдання, які потім не перевіряються, не можна ні в якому разі), треба обов’язково повідомити студентам власну думку про їх діяльність (тобто не тільки назвати оцінку, а й пояснити, що саме вплинуло на одержання такої оцінки).

Кожен повинен розуміти, що він може поліпшити надалі у власній роботі. Студент, який отримав високу оцінку, може бути мотивований на подальшу гарну роботу, якщо його заохотити публічно. Відсутність мотивованої оцінки слабких відповідей студентів може призвести до того, що протягом трьох місяців вони перестають розуміти запитання педагога, через непевність засвоюють звичку перепитувати, мовчати у разі повторних запитань.

Оцінювання навчальної діяльності і поведінки студентів тісно пов’язано з визнанням їх абсолютної особистостісної цінності, індивідуаль­ності. У цьому важливо використовувати *одне з головних правил педаго­гічного спілкування*: *оцінювати потрібно дії, знання, вчинки того, хто навчається, а не його особистість, індивідуальність*. Щоб не принижу­вати гідності студентів, оцінюючи їхні знання і поведінку, важливо пам’ята­ти, що будь-яка *педагогічна ситуація є результатом діяльності викла­дача і студентів, тому* ***педагог відповідальний*** *за її вирішення.*

1. **Використання психологічних способів впливу у процесі навчання. Маніпуляції в навчанні.**

Специфіка будь-якої професійної діяльності накладає відбиток на людину, і деформація особистості викладача не є винятком, скоріше це навіть дуже типовий випадок. Занадто часто *відбувається неусвідомлене ототожнення себе з професійною роллю – "злиття" з нею.* При цьому деякі характерні для викладацької діяльності риси переносяться на особистість, і вони стають невід’ємною рисою особистості. Поведінка, що виражається в неусвідомленій спробі контролювати ситуацію, підкоряти собі волю інших людей для досягнення власних цілей, є *маніпулятивною.* Сьогодні, нажаль, кожна людина деякою мірою є маніпулятором.

*Маніпуляторство у викладацькій діяльності є своєрідним способом психологічного захисту*, і, як і будь-який захист, він не дозволяє людині бути самою собою, відкрито й вільно висловлювати свої думки, почуття, бажання. У гуманістичній психології існує уявлення про наявність протилеж­ного маніпулятивному позитивного потенціалу, який А. Маслоу назвав *"самоактуалізацією".* Людина не народжується маніпулятором. Це резуль­тат взаємодії із суспільним середовищем, зокрема із професійним.

**Існує низка причин маніпулятивної поведінки.**

1) *Недовіра до себе та інших*. Недовіра викладача до студентів зму­шує вимагати від них суворого виконання його розпоряджень, що пере­шкоджає розвитку їхньої самостійності, блокує їхнє прагнення до творчості й самовираження.

2) *Нездатність любити безумовно себе та інших*. Не можна любити інших, не полюбивши себе. Л*юбити себе – означає приймати себе таким як є, з усіма своїми недоліками*. Таке ж ставлення повинно бути й до інших людей, тобто любов до людей повинна бути *безумовна*.

3) *Страх залишитися на самоті*. Ризик і невизначеність у житті настільки великі, що людина почуває себе в сучасному світі безпомічною і самотньою. Часто викладачі готові йти на всілякі поступки у відносинах зі своїми студентами заради того, щоб не бути відкинутими ними цілком і не залишитися на самоті.

4) *Страх перед скрутним станом*. Побоюючись потрапити в будь-який скрутний стан, людина, зокрема, викладач, може уникати рішучих дій, не йти на ризик, не експериментувати, а дотримуватися неодноразово перевірених, нехай навіть застарілих, принципів, правил, норм поведінки. Суттєвий показник цього – дискомфорт перед запитаннями студентів, навіть якщо вони – ознака зацікавленості і спроба розібратися в проблемі.

5) *Необхідність отримувати схвалення від інших людей.* Викладач, що прагне в усьому догодити своїм студентам, є прикладом маніпулювання. Взаємна повага і прагнення зрозуміти один одного – це оптимальний спосіб взаємодії викладача зі студентами, що дозволяє найбільш повно виразити і задовольнити потреби та інтереси обох сторін.

У діяльності викладача часто виникають ситуації, очікування яких несе потужне емоційне забарвлення і страх. Це – **соціальні страхи викла­дача**, викликані зовнішніми і внутрішніми причинами. *До зовнішніх* нале­жать особливості поведінки студентів та діяльності адміністрації. *До внутрішніх*, пов’язаних з індивідуальністю викладача, належать ускладнен­ня в спілкуванні, неадекватність самооцінки викладача.

Дуже часто **маніпулятивні прийоми**, якими користуються студенти (особливо школярі), є наслідком розчарування в навчанні чи у педагогах. Зупинимось на аналізі найбільш поширених.

*Спроба зіштовхнути батьків і педагогів; безпорадність; хвороба; лестощі; спроба налаштувати одного педагога проти іншого.*

**У педагогів** теж вироблена чітка **система маніпуляцій, за допо­могою яких вони захищаються**, а саме:

*Система доносів.* Педагоги часто привчають учнів до того, щоб вони все доповідали їм та адміністрації (хто пропустив заняття без поважної причини тощо).

*Існування мазунчиків та заохочування улюбленців.* Педагогу спокій­ніше, коли серед учнів є "свої", приручені, на яких можна завжди розрахову­вати.

*Створення атмосфери невідомості. С*кладними студентами просто маніпулювати, якщо тримати їх у стані занепокоєння з приводу їхньої по­даль­шої долі (наприклад, з питань складання заліку, екзамену). Створюючи атмосферу невизначеності чи загрози, викладач маніпулює студентами.

*Приниження.* Проблемні студенти мають ризик бути регулярно вистав­леним на посміх, доводячи оточенню, що вони погано розуміються в предметі.

*Оцінка як покарання.* Покарання низькою оцінкою позбавляє студента високого соціального статусу в колективі, ставить під загрозу її захоплення і загострює її стосунки з оточуючими.

*Невтішні порівняння.* Можна нескінченно довго ставити проблемному студенту за приклад його однокурсників, старших братів чи сестер, говорячи, що вони кращі. Проте це не поліпшує ситуації.

*Конформізм і активний контроль* – це цінності середньостатистич­ного педагога. Навчання, яке б допомогло учням розвинути їхні творчі здібності, повинно спиратися на взаємний інтерес педагога й вихованця.

Науковці зафіксували цікавий факт, що *маніпулятивну поведінку в процесі навчання демонструють обидві сторони: і ті, хто навчає, і ті, кого навчають*. С*тудентська група – одне із найпридатніших місць для маніпуляцій.* Основна причина цього явища полягає в усередненні, в оцінюванні. Замість стимулювання винахідливості, продуктивності, активності в навчанні маніпулятивна поведінка викладача призводить до протилежного результату У цьому – стійкий парадокс сучасного стану в галузі освіти.

**Тема 3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні.**

1. Психологічні способи впливу у процесі спілкування. Переконання і навіювання як елементи соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі;
2. Практичне використання тактик впливу у спілкуванні. Поради щодо особливостей переконання аудиторії під час публічного виступу;
3. Асертивні техніки у спілкуванні.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [текст] : навчальний посібник. Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2012. – 312 с.
5. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
6. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.
7. **Психологічні способи впливу у процесі спілкування.** **Пере­ко­нання і навіювання як елементи соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі.**

Оскільки спілкування не існує поза діяльністю, а процес діяльності організовується в групах, головною детермінантою впливу людей один на одного є спільна групова навчальна діяльність. Усі психологічні механізми впливу опосередковані цією діяльністю. Всю інформацію, передану від людини до людини, класифікують саме з погляду ступеня активності, позиції комунікатора, розрізняючи в ній *повідомлення, переконання і навіювання*. *До психологічних способів впливу у спілкування в межах групової нав­чальної належать:* **зараження, навіювання, переконання та наслідува­н­ня.** Навіювання й наслідування є способами зараження.

**Зараження –** визначають як *несвідому, мимовільну схильність індивіда* до певних психологічних станів, що виявляється не через усвідом­лене прийняття якоїсь інформації чи зразків поведінки, а через передачу певного емоційного стану. Особлива *"реакція зараження",* що виникає зокрема у великих відкритих аудиторіях та підсилює емоційний стан людей є своєрідним "прискорювачем", що "збільшує" схильність до зараження. Особливою ситуацією, де підсилюється вплив через зараження, є ситуація паніки.

Ступінь, до якого різні аудиторії піддаються зараженню, залежить, від загального рівня розвитку особистостей, що утворюють аудиторію, і від рівня розвитку їх самосвідомості. Тому, чим вище рівень розвитку суспіль­ства, тим критичніше ставлення індивідів до сил, які автоматично ведуть їх до тих чи інших дій чи переживань, тим, отже, слабкіше дія механізму зараження.

**Навіювання**. С*угестія –* феномен навіювання, особливий вид впливу: цілеспрямований, неаргументований вплив однієї людини на іншу чи на групу. Під час навіювання здійснюється процес передачі інформації, заснованої на її некритичному сприйнятті. В різних ситуаціях і для різних груп людей ступінь неаргументованості, який припускає некритичне прийняття інформації, стає дуже різним.

Людину, яка здійснює навіювання назвають *сугестор;* людину, яка піддається навіюванню та є об’єктом навіювання, називають *сугеренд.* Явище опору навіюючому впливу, називають *контрсугестією.* Навіювання в освітньому процесі відносять до *соціальної сугестії,* з деякими конкрет­ними формами навчання – *сугестопедією.*

Існують різні погляди щодо співвідношення *навіювання та зараження* як специфічних засобів впливу.

**Зараження відрізняється від навіювання** тим, що:

1) під час зараження здійснюється співпереживання великої маси людей загальному психічному стану; навіювання ж не пропонує такої "рівності" у співпереживанні ідентичних емоцій: сугестор не підданий тому самому стану, що й сугеренд. Процес навіювання має однобічну спрямо­ваність – це не спонтанна тонізація стану групи, а персоніфікований, активний вплив однієї людини на іншу чи на групу;

2) навіювання, як правило, має вербальний характер, тоді як під час зараження крім мовленнєвого впливу, використовуються інші засоби (вигуки, ритми тощо).

З іншого боку, **навіювання відрізняється від переконання**. Безпо­се­реднє навіювання викликає виразно психічний стан, що не потребує доказів і логіки. Переконання, навпаки, побудоване на тому, щоб *за допомогою логічного обґрунтування домогтися згоди від людини*, що приймає інформацію.

Під час навіювання ж досягається не згода, а просте прийняття інформації, засноване на готовому висновку, тоді як під час переконання висновок повинен бути зроблений самостійно тим, хто приймає інформацію. Тому *переконання – переважно інтелектуальний, а навіювання – пере­важно емоційно-вольовий вплив.*

Під час навіювання діють специфічні *соціально-психологічні чинники*, зокрема, авторитет сугестора та створюваний ним особливий додатковий чинник впливу – довіра до джерела інформації ("ефект довіри"); характе­ристик та особистостей сугеренда, контреугестії. У прикладному аспекті дослідження навіювання мають більше значення для таких сфер, як *пропаганда та реклама.*

**Пропаганда** може апелювати до логіки й свідомості, і тоді вона використовує такі засоби, як *переконання.* З іншого боку, метод *навіювання* може використовуватися *як метод своєрідного психопрограмування ауди­торії*, тобто виступати як метод маніпулятивного впливу на особистість. Особливо очевидним є застосування цього методу**в галузі реклами**. Тут розроблена особлива *концепція "іміджу*", де "*імідж" використовується не в буквальному значенні, як образ, а виступає як ланка в механізмі сугестії*.

*Імідж – це специфічний "образ" предмета*, *коли ракурс сприйняття навмисне зміщений і акцентуються лише певні сторони об’єкта.* Тому досягається ілюзорне відображення об’єкта чи явища. Між іміджем і реальним об’єктом існує так званий *"розрив у вірогідності",* оскільки імідж згущає фарби образу і тим самим виконує функцію механізму навіювання.

**Наслідування** також належить до механізмів, способів впливу людей один на одного *в умовах переважно позаколективної поведінки*, хоча його роль у групах, особливо в специфічних видах діяльності, також досить значна.

Розрізняється *кілька видів наслідування*:

* логічне і нелогічне;
* внутрішнє і зовнішнє;
* наслідування-мода і наслідування-звичай;
* наслідування всередині одного соціального класу і наслідування одного класу іншому.

Аналіз цих різних видів наслідування дозволив сформулювати *закони наслідування:*

* наслідування здійснюється від внутрішнього до зовнішнього (тобто внутрішні зразки викликають наслідування раніше, ніж зовнішні: духу релігії наслідують раніше, ніж обрядам);
* нижчі (мається на увазі, нижчі на соціальних сходах) наслідують вищим (провінція – центру, дворянство – королівському двору) тощо.

Особливе значення наслідування має в процесі розвитку дитини. Навіть для дитини, для якої наслідування виступає на певних етапах основною формою освоєння дійсності, характерні різні стадії наслідування: від сліпого копіювання зразків поведінки дорослих до мотивованого наслідування. Наслідування у дорослих має місце тоді, коли не можливо застосувати будь-який інший спосіб оволодіння незнайомою дією.

1. **Переконання як технологія соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі.**

***А) Характеристика основних правил переконання.***

Існує чотирнадцять правил переконуючого впливу на іншу людину. Їх можна умовно згрупувати на три групи. Активні – правила, використання яких підсилює переконання. Пасивні – правила, порушення яких може послабити чи зруйнувати процес переконання. Третя група – активно-пасивні правила. Детально про зміст правил у таблиці 1.

*Таблиця 1*

***Правила переконання***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Номер та назва правила*** | ***ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВИЛА*** |
| **1** | **2** |
| Правило №1.  *Правило Гомера*  Активне | Черговість переконуючих аргументів впливає на їх пере­кон­ливість. Найбільш оптимальним є наступний порядок аргументів: сильний, середній, найбільш переконливий. Аргумент має бути переконуючим не для того, хто переконує, а для того, кого переконують. |
| Правило №2.  *Правило* *Сократа.*  Активне | Для отримання позитивної відповіді з дуже важливого для Вас питання, варто поставити його на третє місце після двох простих, коротких запитання, на які співрозмовник без ускладнень скаже: "Так". Зміст цих питань може не стосуватись самого найважливішого запитання. |
| Правило №3.  *Правило Паскаля.*  Пасивне | Переконуючи співрозмовника, не заганяти його в глухий кут. Дати йому можливість "зберегти обличчя". Часто співрозмовник з нами не погоджується тільки тому, що згода може асоціюватися з втратою власної гідності. |
| Правило №4.  Активне | Переконливість аргументів значною мірою залежить від іміджу і статусу людини, яка здійснює переконання. Засто­­совуючи це правило, варто враховувати, що сприйняття статусу іншої людини пов’язане із ситуацією, стереотипами (статус конфліктуючої людини, людини високого та низько­го зросту, людини, яка звинувачує і виправдовується). |
| Правило №5.  Пасивне | Переконуючи іншого, не принижувати власний статус, особливо, якщо статуси співрозмовників різні. Варто уника­ти вибачень, ознак невпевненості. Невпевнена поведінка переконуючого знижує його статус. |
| Правило №6.  Пасивне | Переконуючи, не принижувати статус та імідж співроз­мов­ника. Вияв неповаги, презирства до співрозмовника принижує його статус та викликає негативну реакцію. Варто знати й уникати ситуацій пониження статусу (дис­тан­ція, погляд). Використовувати штучні способи підви­щен­ня ста­тусу (зміна форми власного крісла, розміщення, дистанція). |

|  |  |
| --- | --- |
| *Продовження таблиці* | |
| **1** | **2** |
| Правило №7.  Активно-пасивне | Під час переконання варто пам’ятати, що на перекон­ливість аргументів співрозмовника впливає власна позитивна установка та ставлення. До аргументів приємно­го, авторитетного співрозмовника ставляться менш критично, сприймають їх безумовно. Приємний співрозмов­ник стимулює вироблення гормонів задоволення. "Міцний засіб переконання оратора – це його особисте благород­ство" (Аристотель). |
| Правило №8.  Активно-пасивне | Переконуючи співрозмовника, варто починати з того, що об’єднує чи є спільним з опонентом. Небажано починати з моментів, що роз’єднують чи протиставляють опонентів. |
| Правило №9.  Активно-пасивне | Під час переконання вербально та невербально виражати емпатію, відображати емоції та почуття співрозмовника. Це допоможе краще його зрозуміти. |
| Правило №10.  Активно-пасивне. | Під час переконання варто зосереджуватися не тільки на говоріння, але й приділяти увагу слуханню. Уважне, рефлексивне слухання умова власної переконливості. Уважний слухач викликає позитивне ставлення до себе, підвищує власний імідж та статус, а отже й результа­тивність переконання. |
| Правило №11.  Пасивне | Під чає переконання уникати конфліктогенів – слова, дії або бездіяльність, що можуть призвести до конфлікту. |
| Правило №12.  Пасивне | Під час переконання, перевіряти, чи правильно співроз­мов­ники розуміють один одного. Для цього потрібно аналізувати невербальні знаки, використовувати прийоми рефлексивного слухання: парафраз, уточнення, резюмування. |
| Правило №13.  Пасивне | Під час переконання варто слідкувати чи забезпечується зворотній зв’язок, слідкувати за мімікою, жестами, пантомімікою – власними та співрозмовника і конструктивно їх використовувати. |
| Правило №14.  Активне | Переконуючи, продемонструвати те, що пропонується, задовольняє одну чи декілька значущих потреб співрозмовника. Потреби людини можна класифікувати на 5 груп: фізіологічні; потреби в безпеці, впевненості в майбутньому; потреба належати до якоїсь спільноти; потреба в повазі і визнанні; потреба в самореалізації. |

У процесі переконання **важливо:** 1) не порушувати жодного "пасив­ного" правила; 2) використовувати 2–3 "активних" правила.

***Б) Особливості застосування переконуючих впливів (операцій) на співрозмовника у процесі переконання.***

Процедура переконуючого впливу включає **4 види переконуючого впливу:**

*1) інформування*– використовується для інформування слухача про мету, засоби її досягнення. Інформування реалізується різними методами, найголовніший – розповідь – живий і образний виклад суті справи. Цей вид здійснюється двома способами: індуктивним (коли рухаються від загальних положень до окремих фактів) і дедуктивним (коли йдуть від окремих фактів до узагальнень). Традиційно, при індуктивному викладі, на початку розповіді формулюється питання, відповіддю на яке є подальша розповідь. При дедуктивному викладі, запитання формулюється після узагальнень та повідомлення головної думки;

*2) пояснення.*Виділяють такі види пояснення: а) *інструктивне* пояснення проводиться, коли необхідно, щоб слухач зрозумів і запам’ятав послідовність власних дій. Під час такого пояснення максимально задіюється пам’ять, незначною мірою – мислення. Малоефективне для використання у творчих ситуаціях; б) *розповідне* пояснення – спрямоване на виклад фактів у вигляді живої, емоційної розповіді, що призводить до необхідних висновків; в) розмірковуючи пояснення будується таким чином, щоб перед співрозмовником сформулювати питання: "за" та "проти", що змусять його самостійно мислити і робити висновки. Якщо відповідь на поставлене питання робить той, хто запитував – має місце розмірковуючи пояснення. Якщо відповідь дає слухач – маємо *проблемне* пояснення;

*3) доведення* – будується на основі законів логіки:

а) закону тотожності: висловлена думка тотожна сама собі, якщо в момент її висловлювання її об’єм залишається незмінним;

б) закон протиріччя: два судження, з яких в одному щось ствер­джується (А є В), а в іншому те саме заперечується (А не є В), не можуть бути істинними;

в) закон виключення третього: з двох заперечуючи один одного суджень, одне обов’язково істинне, інше – хибне, третього – не дано;

г) закон достатнього обґрунтування: будь-яке положення вважається істинним, якщо воно доведене;

*4) відхилення:*якщо погляди співрозмовників не співпадають, то для того, щоб довести власну точку зору, варто відхилити точку зору опонента. Це найбільш складний вид переконання, при його використанні варто дотримуватись законів переконання, в першу чергу – 3, 8, 6, 9, 10, 11.

***В) Використання свідомості, підсвідомості, моторики співроз­мов­ника у процесі його переконання.***

Структурно психіку людини можна представити в єдності трьох її складових: свідомості, підсвідомості, моторики. Тому для переконання іншого до необхідності в якійсь діяльності важливо задіяти його свідомість, підсвідомість (головним чином емоційний бік) та включити у відповідну діяльність. Важливо, щоб охарактеризовані вище види переконання: інформування, пояснення, доведення, відхилення, були насичені прийо­мами, які задіюють три складові психіки.

Залежно від поєднання свідомості, підсвідомості і моторики виділяють **чотири фонових стани переконання:**

*1. Релаксація (розслаблення)* ***–*** стан, при якому кора головного мозку вивільняється від сторонніх впливів, організм розслаблений. Це готує підґрунтя для сприйняття інформації у процесі переконання. Стан релак­сації можуть забезпечувати – зручна невимушена поза, м’яке, неяскраве світло, зручні меблі, відсутність сторонніх звуків тощо.

*2. Напружений стан*– демонструє мобілізацію сил і готовність до сприйняття і аналізу інформації. Виражається через відповідні засоби зовніш­ньої виразності: зібраність у статурі, сконцентрований погляд, змор­шки на лобі, вертикальні складки на переніссі.

*3. Ідентифікація* ***–*** уподібнення на основі взаємного переживання спільних чи схожих сторін життєдіяльності (наприклад: лікар – лікарю, близькі по проблемі...) Уподібнення забезпечує інтенсивну налаштованість оди на одного, емпатію, позитивні емоції.

*4. Ігровий настрій* ***–***полягає у тому, що особистість, налаштована на ігровий тон краще сприймає і засвоює інформацію через опору на позитивні емоції, що об’єктивно супроводжують ігровий настрій. Цей фоновий стан описав і застосував на практиці болгарський педагог-психотерапевт Г.Лоза­нов при вивченні іноземних мов.

Для кожного фону характерним є використання відповідних прийомів переконання.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Фоновий стан*** | ***Прийоми переконання*** |
| *Релаксація* | Настанова, опосередковане схвалення, метод Сократа. |
| *Емоційна напруга* | Команди, накази, "обмануте очікування", "вибух", категорична вимога, заборона. |
| *Ідентифікація* | Порада, "плацебо", осуд |
| *Ігровий настрій* | Натяк, комплімент. |

**Прийоми переконання на фоні релаксації:**

НАСТАНОВА – здійснюється тільки при позитивному ставленні співрозмовника до переконуючого, формує цілісну установку на діяльність. Словесними формами установки можуть бути: укази, розпорядження, заборони, які готуються попередньо і продумано. Для настанови є важли­вими стиль мови і форми представлення.

ОПОСЕРЕДКОВАНЕ СХВАЛЕННЯ – здійснюється тоді, коли звичайне схвалення може сприйматись як лестощі. Важливо слідкувати за емоційним забарвленням голосу при опосередкованому схваленні.

МЕТОД СОКРАТА – полягає у тому, щоб на початку бесіди не дати співрозмовнику сказати: "Ні". Стверджувальні відповіді на другорядні питан­ня допомагають отримати від співрозмовника стверджувальну відповідь.

**Прийоми переконання на фоні емоційної напруги:**

КОМАНДИ І НАКАЗИ вимагають від людини швидкого і точного виконання без аналізу і критики. Інформація сприймається безумовно. Використовується два різновиди команд: заборонні (припинити), мотиваційні (принесіть).

ОБМАНУТЕ ОЧІКУВАННЯ – використовується, якщо попередньо переконуючим було створене напружене очікування. Попередня робота забезпечує чіткий напрямок думок, який в останній момент різко зміню­ється. Це зумовлює розгубленість співрозмовника і тому він беззаперечно сприймає запропоновану ідею.

"ВИБУХ" – миттєва перебудова поведінки особистості під впливом інтенсивних емоцій. Наукове обґрунтування методики дав А.С.Макаренко. Застосування прийому вимагає створення спеціальної обстановки, за якої б відбулося зіткнення нервових процесів та зміна поглядів на події.

КАТЕГОРИЧНА ВИМОГА – має силу наказу, тому може бути ефективна тільки тоді, коли керівник володіє владою або беззаперечним авторитетом.

*Виділяють два види заборон:*

1) заборона імпульсивних дій;

2) заборона недозволеної поведінки.

**Прийоми переконання на фоні ідентифікації:**

ПОРАДА – найбільш ефективна, коли співрозмовник довіряє. Важли­вою є форма надання поради: тембр та емоційне забарвлення голосу.

"ПЛАЦЕБО" – прийом навіювання, який давно використовується у медицині. Він ґрунтується на глибокій довірі. Прийом ефективний до першої невдачі.

ОСУД – ефективне, коли переконуючий є авторитетом для того, кого переконують. В інших ситуаціях прийом має негативний опір і результат.

**Прийоми переконання на фоні ігрового настрою:**

НАТЯК – здійснюється шляхом аналогії чи жарту. Щоб правильно використовувати прийом, варто попередньо виявивши емпатію, спрогно­зувати реакцію людини, до якої метод буде застосовано.

КОМПЛІМЕНТ – використовувати, дотримуючись вимог до компліменту.

***Г) Вибір тактики переконання залежно від типу співрозмов­ника.***

ПОЗИТИВНИЙ – найбільш сприятливий для ведення бесід, легко знайти спільну мову.

КОНФЛІКТНИЙ – нетерплячий, нестриманий, збуджений, тому часто виходить за професійні межі бесіди. Стосовно цього типу варто:

* + обговорити спірні моменти до початку бесіди;
  + залишатися спокійним;
  + якщо є можливість, давати іншим відхиляти його твердження;
  + слідкувати за тим, щоб під час прийняття рішення враховувались його пропозиції;
  + привертати на свій бік дружньою поведінкою;
  + поспілкуватися попередньо, щоб з’ясувати чинники його негативної поведінки;
  + в екстремальних ситуаціях бесіду зупиняти;
  + садити його в центрі.

ВСЕЗНАЙКА – думає, що знає все. Має свою думку, завжди вимагає слова. Стосовно цього типу варто:

* посадити поряд з позитивним співрозмовником або із собою поряд;
* нагадувати, що інші теж хочуть висловитись;
* дозволяти формувати проміжні висновки;
* іноді задавати складні запитання – "на засипку".

ГОВІРЛИВИЙ – часто і безтактно перериває хід бесіди, незважаючи на витрачений час. Стосовно цього типу варто:

* застосовувати поради такі, як до "Всезнайки";
* якщо відхиляється від теми, тактовно спрямувати у правильний напрямок.

БОЯЗЛИВИЙ – характерна невпевненість у собі на публіці. Стосовно цього типу варто:

* задавати нескладні питання;
* звертатися до нього з проханням пояснити;
* допомагати формулювати думки;
* контролювати спроби насмішок у його адресу;
* спеціально дякувати за будь-який вклад у бесіду.

ЗВЕРХНІЙ – вважає, що оточуючі – не варті його уваги і зусиль, а тому закутий почуває себе поза темою розмови. Стосовно цього типу варто:

* спробувати зацікавити;
* у перервах і паузах спробувати дізнатися чинники такої поведінки.

НЕЗАЦІКАВЛЕНИЙ – тема розмови його не цікавить, він незадово­лений, що знаходиться тут. Стосовно цього типу варто:

* задавати йому питання;
* надати бесіді цікавої і привабливої форми;
* спробувати з’ясувати, що його цікавить особисто.

ЧОМУЧКА – задає запитання, незалежно від того, чи мають вони відношення до теми бесіди. Стосовно цього типу варто:

* усі його питання, якщо вони "мають відношення до теми, задавати іншим; якщо запитання одне, переадресувати його автору;
* на питання інформаційного характеру відповідати коротко;
* не затягуючи визнавати його правоту, якщо це так насправді.

ВАЖЛИВА ОСОБА – не виносить критики. Стосовно цієї особи варто:

* не дозволяти йому дотримуватися ролі гостя;
* непомітно дати йому можливість зайняти рівноправне місце серед інших учасників бесіди;
* у діалозі з ним використовувати метод "так – але".

1. **Практичне використання тактик впливу у спілкуванні.**

**Особливості переконання аудиторії під час публічного виступу**

Відомо, що *переконати велику кількість слухачів значно важче, ніж переконати одного,* оскільки аргумент, що є переконливим для одного, може бути непереконливим для іншого. Це зумовлене системою цінностей слухачів та їх відповідними світоглядними позиціями, авторитетністю і статусом доповідача. Так, для одного слухача доповідач може мати високий статус та авторитет, а для іншого – навпаки (наприклад, через їх належність до різних соціальних груп). Тому, як свідчить правило іміджу і статусу у переконанні, аргументи доповідача для одного слухача будуть більш вагомі, ніж для іншого.

Наступна обставина, що ускладнює переконання аудиторії, – *відсутність повноцінного зворотного зв’язку зі слухачами.*

У переконанні однієї-двох осіб не складно побачити та оцінити їх реак­цію на власні слова за відповідями, запитаннями, запереченнями, виразом очей, мімікою, позами, жестами, оскільки все це вказує, як сприймаються аргументи того, хто переконує. Це дозволяє керувати процесом переко­нування.

У теорії управління доведено, що ефективно управляти можна тільки за умови ефективного зворотного зв’язку зі співрозмовником.

*При публічному виступі можливості забезпечення зворотного зв’язку обмежені:* об’єктивно не може бути відповідей усіх слухачів на слова лектора, не можна забезпечити повноцінного візуального контакту одно­часно з біль­шістю присутніх. Можуть бути тільки крайні вияви ставлення окремими слухачами до сказаного та до особистісної позиції лектора: вигуки або обурений шум при різкій незгоді з оратором, або аплодисменти і вигуки підтримки при схвалювальній позиції.

**Умови переконливості лектора**

Виступ лектора переконливий, якщо виконано **дві умови**:

1. *високий рівень культури, професіоналізму доповідача* (не нижче, ніж у слухачів), що об’єктивно відображається у його мові та забезпечує високий рівень її переконливості;
2. *ґрунтовна підготовка лектора до виступу*.

Після блискучої, переконливої лекції оратора запитали, скільки часу він до неї готувався. "Все життя і останні два дні", – відповів лектор.

1. **Асертивні техніки у спілкуванні.**

**Асертивність** – самодостатність, особистісна якість, що передбачає відповідальність людини за наслідки своїх рішень і вчинків. Реалізація асертивної поведінки передбачає використання різних асертивних технік. Їх застосування залежить від конкретних ситуацій взаємодії, відносин між тими, хто спілкується і деяких інших чинників.

Існує ряд **асертивних технік,** що розрізняються, в основному за дидактичними ознаками:

1. Поширеною є *техніка "заїжджена платівка".* Нею користуються коли хочуть домогтися задоволення своїх справедливих вимог, перш за все тих, на які є беззаперечне право, тобто визначені формально – законом чи якимись розпорядженнями. За допомогою даної техніки можна висувати претензії з приводу чого-небудь, наполягати на одержанні страховки, вико­ри­стовувати у деяких сімейних ситуаціях. Принцип дії техніки заснова­ний на однозначному і найлаконічнішому вираженні своїх вимог.
2. *Техніки "прохання про послугу"* ефективна у ситуації, коли ініціатор застосування техніки перебуває в домінантному становищі. Нічим не ризикуючи, її доцільно використовувати батькам стосовно своїх дітей. Авторитет батьків обумовлений їхньою суверенною роллю.
3. *Техніка "перманентного відмовлення*", по суті, мало чим відрізня­ється від "задоволення справедливих вимог". Різниця в тому, що замість "я хочу" той, хто говорить, невпинно повторює "я не хочу". "Відмовлення" прийнятні в усіх ситуаціях, коли ви що-небудь відхиляєте на законній підставі.

*4. Досягнення консенсусу*, за якого обидві сторони домовляються.

У суб’єктивному плані для людини набагато приємніше домовитися з ким-небудь і одночасно досягти своєї мети, ніж просто домогтися бажаного і потім жити з думками про те, що протилежна сторона не в захваті від результату.

1. "Компроміс" можливий завжди, коли задоволення вимог чи прохань іншої сторони не занадто глибоко торкається наших особистих інтересів і не зачіпає нашого самолюбства. Люди охоче йдуть "на угоду", якщо, звичайно, інша сторона не намагається пошити їх у дурні. Використовуючи метод "прийнятного компромісу", спираються на навички наполягати на своєму і просити, аби зробити послугу. Необхідно з повагою ставитися до іншої сторони, не нападати на неї і не намагатися маніпулювати нею за допомогою почуття провини.

*5. "Позитивна критика".* *Критика* – це великий маніпулятор. Людям рекомендується уникати критики, бачачи те добре, що роблять для них інші.

*Правила асертивної критики: ч*ітко висловлювати свої побажання; те, чого не бажаєш, краще формулювати в дзеркальній версії – через бажання, мрії, сподівання; говорити про справу, а не про особистість партнера та його негативні риси; хвалити партнера за все, що гідно схвалення; погоджуватися з усім, що є правдоподібним і не дуже стосується проблеми; не виявляйте сарказму та іншої агресії.

*До асертивних навичок належить* уміння правильно сприймати критику, уміння бути люб’язним, уміння налагоджувати контакт, бути побла­жливим до людських слабостей, шарм тощо.

**Заповіді асертивності:**

1. *Людина має право сама судити про свою поведінку, думки та емоції і несе відповідальність за їхні наслідки.*

Психологи, що займаються проблемами морального виховання осо­би­стості, виокремлюють кілька рівнів моральної поведінки. Якщо людина поводиться порядно лише з тієї причини, що за нею спостерігають, то вона перебуває на нижчій стадії морального розвитку. Якщо ж вона поводиться морально "без контролю", то її поведінка оцінюється по максимуму.

Асертивність же вчить розумінню того, що все, що в відбудеться в житті людини, залежить від неї самої. Ми самі повинні бути суддями своєї поведінки. Не слід посилатися на кого-небудь чи на що-небудь.

Усі основні асертивні заповіді грунтуються на цій першій і головній заповіді, відповідно до якої **за нами визнається право самим приймати рішення в життєвих ситуаціях і нести за них відповідальність.**

2. *Людина має право не давати ніяких пояснень і обґрунтувань, що виправдують її поведінку.*

Вважається, що за свої дії ми відповідальні перед іншими людьми і, отже, усе, що ми робимо, ми повинні їм пояснювати, обґрунтовувати і виправдовувати.

3. *Людина має право сама вирішити, чи відповідає вона і якою мірою за проблеми інших людей. Л*юдина, яка бере на себе відповідальність за проблеми "всього світу", зрештою не допомагає нікому.

4. *Людина має право змінювати погляди.* Поширеною є думка про те, що серйозна людина дотримується один раз прийнятих поглядів. Теорія асертивності не поділяє цієї позиції. З погляду етики, вирішальним є те, чи наблизилася людина завдяки "зміні поглядів" до істини.

5. *Людина має право робити помилки і відповідати за них.*

6. *Людина має право сказати: "Я не знаю".*

Соціальний міф говорить, що доросла сильна людина роблячи що-небудь, знає, чому так робить. Хто цього не знає – той погана або нерозумна людина. Це – помилкове твердження.

7. *Людина має право не залежати від доброї волі інших людей.* Абсо­лют­но всі люди, з якими ми спілкуємося, не можуть бути про нас гарної думки. Неможна усім подобатися.

8. *Людина має право на нелогічні рішення.* Життя – не комп’ютерна програма, де окремі фази й стадії замінюють одна одну, підкоряючись певній логіці. Часом "логічні" рішення себе не виправдовують. "Логічно" можна діяти тільки тоді, коли нам від початку ясно, про що йдеться.

9. *Людина мас право сказати: "Я тебе не розумію".* Ми прагнемо зрозуміти іншого, передбачити його бажання й вчинки, виявляти емпатію. Однак окрема людина не може постійно співчувати іншим людям. У нас є право дати й негативну, відповідь.

10. *Людина має право сказати: "Мене це не хвилює".* Ми маємо повне право не бути гарними відповідно до мірок усього оточення. Тому що те, що для одного прекрасно, для іншого може бути жахливо. Інша думка – не обов’язково погана думка.

11. Якщо потрібно з ким-небудь домовитися (наполягти на своєму), варто *позитивно сформулювати те, чого хочете*.

12. Якщо близькі вам люди поводяться не так, як вам би цього хотілося, не слід думати, ніби вони не здатні змінитися. Іноді причиною цього є те, що ми *неправильно висловити своє бажання*.

13. Якщо ми хочемо з ким-небудь домовитися, необхідно зберегти *атмосферу дружнього діалогу.*

14. *Схвалення – золотий ключик до воріт душі*. Розхвалюйте все, гідне заохочення. У більшості випадків приводів для цього багато. Просто через стереотипи поведінки ми перестаємо помічати добре.

15. Якщо хочеться що-небудь змінити, необхідно чітко і ясно сформу­лювати, що саме.

*Майстри комунікаційних тактик усвідомлюють, що компроміс – це краща з перемог (оскільки задовольняє інтереси обох сторін).*

**Тема 3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.**

1. Ритиальна комунікація та її форми у професійній діяльності викладача. Врахування структури лекції як умова її ефективності.
2. Ролі слухачів та врахування типів слухання у процесі читання лекції;
3. Психотехніка саморегуляції як умова комунікативної компетент­ності лектора;
4. Використання вербальних та невербальних засобів під час публіч­ного виступу;

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [текст] : навчальний посібник. Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2012. – 312 с.
4. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
5. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.
6. **Ретиальна мовна комунікація та її форми у професійній діяль­ності викладача. Врахування структури лекції як умова її ефектив­ності.**

**Ретиальна мовна комунікація** – це вербальна взаємодія однієї людини з групою людей. *Формами такої комунікації* у професійній діяльності викладача є лекція, семінар, лабораторне заняття, групова чи колективна бесіда, тренінг. *Найбільш поширеною формою ретиальної комунікації викладача є лекція.*

*Лекція* *складається з вступної, основної і заключної частин*. Дотри­мання вимог до тривалості, змісту та особливостей побудови кожної частини – важлива умова її ефективності.

**Вступна частина**

*Майже в усіх справах*

*найбільш складним є початок.*

***Жан-Жак Руссо***

*Перші хвилини взаємодії з аудиторією є найбільш відповідальними і складними* як для доповідача, так і для слухачів. Оскільки саме у перші хвилини контакту лектору необхідно, не застосовуючи адміністративних заходів, не підвищуючи голосу, досягти організованості і готовності аудиторії до сприйняття лекції, зосередити увагу слухачів.

Від того, *як доповідач розпочне свій виступ, залежить його успіх*, зацікавленість аудиторії виступом. Невдалий початок знижує інтерес слухачів до теми, розсіює їх увагу.

У вступі наголошується увага на актуальності теми, її значення для даної аудиторії, формулюється мета виступу, стисло окреслюється історія питання. Важливим психологічним завданням вступу є налаштування слухачів на сприйняття виступу. Особлива роль у цьому належить першим фразам.

**Перші слова лектора.** Досвідчені оратори рекомендують починати з *цікавого прикладу, прислів’я чи приказки, крилатого вислову, гумори­стичного зауваження, влучної цитати, розповіді лектора про значні події з власного життя*, *формулювання запитань до аудиторії.*

**Ставлення лектора до слухачів**

Ще одне питання, яке обов’язково підсвідомо хвилюватиме аудиторію слухачів: "Як оратор до нас ставиться? Що він про нас думає?"

Досвід показує, що дуже дратують слухачів *"учительські" та "учнів­ські" нотки у виступі та особистісній позиції лектора*. В.Шейнов вважає, якщо люди відчують зневагу чи зверхність або невпевненість з підлабуз­ництвом, лектор не буде мати успіху, виступаючи публічно. Якнайкраща модель стосунків – *стосунки поважаючих і цінуючих один одного колег*.

Вступ повинен включати *назву виступу і коментування пунктів плану з метою точного визначення змісту промови*. Важливо не затри­муватися на вступі, він має бути лаконічним. Найбільш поширеними та ефективними є наступні *прийоми початку лекції:* цікавий, яскравий початок розмови; неочікуваний, навіть неординарний початок використовувати випадок з життя, парадоксальне чи інтригуюче повідомлення, неочікуване, навіть безглузде питання, цитату, статистичні дані тощо. Початок лекції будувати з простих, доступних і зрозумілих для слухачів фраз.

Основна *мета лектора на початку виступу* – налаштувати слухачів на сприйняття проблеми, підготувати їх до сприйняття змісту лекції.

**Основна частина**

*Произнесённое метко, всё равно что*

*писанное, не вырубливается топором.*

***Н.В.Гоголь***

Через 3–5хвилин вступна частина виступу поступово переходить в основну. Починати її рекомендують не надто голосно, без патетики, щоб потім, за потреби, додати вербальної експресивності.

В основній частині виступу має бути більше фактів, яскравих прикладів, порівнянь. Важливо *при викладі основної частини пам’ятати про співвіднесення об’єкта і фону у змісті лекції.* Для ілюстрації важливих положень змісту можуть бути використані не будь-які факти, а лише ті, що відповідають віковим особливос­тям та інтересам цільової групи, оскільки тільки за таких умов факти здатні впливати на емоційно-почуттєву сферу слухачів, їх мотивацію до активного слухання.

***Логіка викладення змісту основної частини*** потребує чіткої, продуманої структури викладу матеріалу, що ґрунтується на особливостях уваги, сприймання, пам’яті слухачів. Відомо, що *об’єм короткочасної пам’яті складає 7+2.* В ситуації *первинного ознайомлення* зі змістом лекції слухач оптимально засвоює **3–4 факти чи ключові питання**. Тому лектор, знаючи таку особливість слухачів, має розподілити зміст лекції на 3–4 частини. Потім, якщо це потрібно, кожну частину ділить ще на 3–4 частини. *Назва кожної частини та її підпунктів* – важлива психотехнічна умова запам’ятання змісту лекції. Такі логічні частини змісту лекції з відповідними назвами простіше презентувати лектору та сприймати слухачам. Для того щоб такі частинки інформації краще сприймались та запам’ятовувались, доцільно ілюструвати відповідною наочністю: *опорним сигналом, опорною схемою, малюнком*.

Зміст матеріалу, що складає опорний сигнал, не повинен бути занад­то об’ємним та детальним. Опорний сигнал складається таким чином, щоб утво­рився причинно-наслідковий ланцюжок, у якому наступна позиція випли­ває з попередньої. Найбільш ефективні сьогодні є *мультимедійні презентації.*

***Структура викладу матеріалу основної частини*** може залежати від різних чинників і бути різною та застосовуватись відповідно до ситуації.

Якщо основна частина лекції стосується порад та рекомендацій у проб­лем­ній ситуації, то вона може мати *декілька способів викладу матеріалу:*

* антикульмінаційний – якщо спочатку перераховуються рекоменда­ції, а потім вони пояснюються і коментуються;
* пірамідальний – якщо рекомендації називаються всередині основної частини;
* кульмінаційний – якщо вони називаються в кінці основної частини.

Якщо лектору *не вдалося встановити з аудиторією необхідного контакту та зацікавити слухачів, доцільно застосувати антикульмі­на­цій­ний спосіб* викладу змісту основної частини лекції.

*Якщо слухачі втомилися,* наприклад, батьки після роботи на бать­ків­ських зборах слухають лекцію, *варто використати пірамідальний спосіб*.

Якщо слухачі не втомлені і їх *інтерес до теми лекції високий – ефективним буде кульмінаційний спосіб* викладу.

Проте в усіх випадках лектору варто враховувати особливості ауди­торії: вік, соціальний та професійний статус.

Важливо у виборі теми лекції, її основних питань (змісту), способів вик­ладу матеріалу враховувати *психічні особливості слухачів* (особливо якщо вони є дітьми підліткового та юнацького віку). Відомо, що з віком вербальні засоби інтенсивніше впливають на стосунки між молоддю та дорослими, суттєво підвищується критичність молодіжної аудиторії, ускладнюються процеси переконування такої аудиторії.

У викладі основної частини лекції важливо дотримуватись основних *принципів* – положень, які визначають методику публічного виступу, що забез­печує його результативність, а саме: зв’язок змісту лекції з сучасними соціально-економічними та освітніми тенденціями, основними складовими виховання; принцип активності; індивідуального підходу; наочності; доступ­ності; зворотнього зв’язку.

**Заключна частина**

Правильно вибудуваний висновок сприяє формуванню позитивного вра­ження від виступу в цілому.

У заключній частині має сенс повторити стрижневу ідею і, крім того, знову (коротко) повернутися до тих моментів основної частини, які викли­кали особливий інтерес слухачів. Закінчити виступ можна рішучою заявою, що підводить підсумок виступу.

Деякі оратори, закінчуючи промову, починають вибачатися перед слу­ха­­чами за те, що у них не було достатньо часу на підготовку промови, тому їм не вдалося добре виступити; що вони, ймовірно, не повідомили аудиторії нічого нового і цікавого і слухачі марно витратили час. Цього не слід роби­ти.

Погано, якщо оратор закінчує виступ жартом, що не стосується теми виступу. Такий висновок відволікає увагу аудиторії від головних положень виступу.

Доповідачу варто пам’ятати про дію *"закону краю",* сутність якого полягає у тому, що краще запам’ятовується те, що подається на початку і в кінці виступу. Тому і рекомендується в кінці повторити основну думку про­мо­ви, узагальнити найважливіші її положення. У висновках підво­дяться підсумки сказаного, робляться висновки.

Продумуючи висновок, особливо ретельно варто попрацювати над остан­німи словами виступу. *Якщо перші слова оратора повинні приверта­ти увагу слухачів, то останні покликані підсилити ефект виступу.*

**Ролі слухачів та врахування типів слухання**

**у процесі читання лекції**

Лектору важливо враховувати *особливості перебігу процесів мислен­ня у потенційних слухачів*. Радять враховувати типологію слухачів відпо­відно до особливостей мислення та сприйняття інформації, що подається.

Так, *представники першої групи є найбільш активними у пізна­вальній діяльності*: активно співпрацюють з лектором у пошуку шляхів розв’язання проблеми, що розглядається в лекції.

Найбільш чисельною є *друга група слухачів, які переважно інертно та пасивно ставляться до пошуку шляхів розв’язання проблеми*, що обговорюється на лекції. Ця група потребує постійної мотивації та стимулю­вання власної пізнавальної активності з боку лектора.

Представники *третьої групи не тільки виявляють пізнавальну пасивність та байдужість, для активізації їх до роботи необхідні особливі зусилля лек­тора*, щоб зацікавити (підтримання уваги за допомогою наочності, нетради­ційних форм та засобів викладу матеріалу).

**Склад слухачів.** Готуючись до виступу, лектор обов’язково має поціка­­витися складом слухачів, врахувавши їх особливості за такими важли­вими параметрами: загальна ерудованість, компетентність, інтереси, соціальний статус, стать, мотиви присутності тощо.

**Як виступати перед аудиторією, що має високий рівень**

**професійної і наукової підготовки.**

**Яким аспектам у виступі слід віддати перевагу:**

* Почати з яскравого порівняння, несподіваної репліки, що створює позитивну емоційну реакцію у слухачів.
* Чітко сформулювати проблему, обґрунтувати значущість її розв’я­зання.
* Розкрити суперечності, труднощі у вирішенні проблеми, помилкові підходи і спекулятивні точки зору.
* Апелюючи до авторитетних думок, не зловживати цитуванням.
* Доведеність думок і висновків повинна бути бездоганною з погляду логіки і достовірності фактів.
* Прагнути виступати, не читаючи тексту лекції, але слідуючи чітко продуманому чи занотованому плану.
* Дотримуватися проблемного, проблемно-критичного, професійно-ком­пе­тент­ного стилів виступу.

**Чого слід остерігатися:**

* Не демонструвати своєї переваги, не виступати взагалі, якщо немає нових позицій, фактів, підходів до вирішення проблеми, що обгово­рюєть­ся.
* Не допускати повторів, тривіальних думок.
* Не зловживати цифрами, цитатами.
* Не ухилятися від суті проблеми.
* Не допускати повчального, менторського тону у викладі власної позиції.
* Не дотримуватися строгої логіки, послідовного аргументування.
* Не затягувати час виступу.

**Як виступати перед молодіжною аудиторією**

**Чому слід надати перевагу:**

* Бути максимально відвертим, не згладжувати проблему, а показувати причини, що її породжують.
* Уникати менторського, повчального тону.
* Теоретичні положення і власні думки підкріплювати переконливими прикладами, конкретними фактами.
* Періодично жартувати.
* Прагнути до поєднання популярності, науковості і достовірності інфор­мації у змісті виступу.
* Показувати знання молодіжного жаргону і проблем.

**Чого лектору слід остерігатися або не робити взагалі під час виступу:**

* Не застосовувати ліберального стилю спілкування, не лестити ауди­торії, не йти у неї на повідку.
* Не дорікати слухачам у незнанні, професійній і науковій некомпетен­тності.
* Не підкреслювати власної професійної або наукової переваги.
* Не ухилятися від обговорення невирішених проблем, гострих питань.
* Не протиставляти молодь старшим поколінням.
* Не лаяти молодь.

**Психотехніка саморегуляції як умова комунікативної компетент­ності лектора**

У діловій, психологічній і психотерапевтичній літературі основна частина рекомендацій з техніки читання лекцій присвячена розробці спосо­бів нейтра­лізації хвилювання і страху лектора: як допомогти доповідачу зняти внутрішню напругу, не "боятися" своїх слухачів і вільно, розкуто виступати перед аудиторією.

Чому ж виникає зайве хвилювання і страх перед слухачами? Для цього варто спробувати визначити основну причину свого хвилю­вання. Воно може бути зумовлене наступними чинниками:

* браком досвіду читання публічних лекцій;
* власними індивідуальними особливостями: сором’язливістю, бояз­кістю, підвищеною тривожністю, невпевненістю у собі тощо;
* сумнівами у тому, що слухачам буде цікаво;
* невдалим особистим досвідом попереднього читання лекцій;
* надмірним зануренням у власні переживання.

**Загальні і конкретні поради лектору**

**у ситуаціях надмірного хвилювання**

Якщо хвилювання пов’язане переважно із слухачами:

* при читанні лекції варто вибрати кілька доброзичливих слухачів і говорити на початку лекції ніби тільки для них (головне – навчитися дивитися слухачам в очі);
* як тільки відчуєте, що між Вами і Вашими доброзичливими слуха­чами виник візуальний та емоційний контакт, спробувати перевести погляд на осіб, що знаходяться поряд з Вашими доброзичливими слухачами – розширити кіль­кість осіб для візуального контакту;
* намагатись навчитися дивитися на слухачів відкрито і добро­зич­ливо, бачити їх живі очі, поступово переводити погляд від слухача до слухача;
* навчитися відкрито усміхатися аудиторії і отримувати у відповідь усмішки із залу!

Якщо хвилювання пов’язане з власним внутрішнім станом:

* перед початком лекції налаштуватись на режим мовної активності – поговорити з кимось зі слухачів;
* постійно практикувати, виступаючи публічно;
* уявити себе актором, якому потрібно зіграти роль лектора;
* шляхом концентрації уваги та образної уяви навчитися створювати власне внутрішнє позитивне переживання очікування лекції як найбільш успішної у власному арсеналі форми роботи та позитивних її результатів.

**поРАДи З ПОДОЛАННЯ СТРАХУ   
під час ПУБЛІЧНОго виступу**

Якщо є можливість, виступайте на своїй території.

Якщо немає можливості, наперед відвідаєте місце виступу, звикніть до нього.

Тримайте в руках або в кишені тези виступу на картках. Навіть якщо вони не знадобляться, це зробить Вас впевненішим.

Знайдіть спосіб одержати максимум інформації про склад аудиторії.

Посадіть в зал хороших знайомих або познайомтеся з ким-небудь з учасників перед Вашим виступом.

Тренуйтесь мінімум тричі.

Приходьте в аудиторію раніше від тих, перед ким виступатимете.

Перед виступом активно рухайтеся.

Стежте за диханням, воно повинне бути глибоким, ритмічним і спокій­ним.

Ніколи не використовуйте алкоголь і заспокійливі препарати.

**ГОЛОВНА поРАДА:** ***постійно практикувати, використовувати кожну можливість виступити публічно. Пам’ятати, що з кожним виступом страх зменшується, а якість виступів покращується.***

**Використання вербальних та невербальних засобів під час публічного виступу**

Засоби зовнішньої естетичної виразності (ЗЕВ) є невербальними засобами. Вони поділяються на 3 групи: фізіологічні, функціональні, соціальні.

***Фізіологічні:*** *колір шкіри, волосся, очей; зріст; статура; постава; хода.*

***Функціональні засоби зовнішньої виразності:*** *візуальний контакт, міміка, жести, пантоміміка, дистанція.*

***Соціальні засоби ЗЕВ*** – *одяг, взуття, зачіска, прикраси, аксесуари, макіяж.* Найбільш дієвими на процеси ретиальної комунікації є функціо­нальні і соціальні засоби.

**Вимоги до використання функціональних засобів виразності у професійній діяльності вихователя:**

* рухи педагога плавні, безшумні, природні, прості, чіткі, витончені;
* гарна, виразна постава виражає внутрішню гідність;
* хода пряма і зібрана, "летюча";
* професійні рухи удосконалені (вміння ходити в аудиторії: повільно, вперед і назад, а не вліво-вправо, стояти перед слухачами, сидіти; нахи­лятися);
* пози естетичні й відкриті;
* вміє здійснювати за допомогою рухів фасилітативний вплив на студентів (дистанція, рукопотискання, дотик тощо);
* жести педагогічно доцільні, виправдані, природно відображають зміст мовлення і мислення, почуття та несуть у собі емоційно-образну завершеність;
* використовує як індивідуальні, так і типові, історичні, механічні, описові жести;
* за допомогою міміки економно, виразно, чітко передає свої почуття, настрій, ставлення до конкретної ситуації;
* за допомогою жестів іміміки може інколи "приховати" свої деякі тимчасові почуття;
* ніколи не підкреслює своєю мімікою та жестами негативні сторони чи дефекти у зовнішності чи характері або темпераменті студентів, їх батьків, колег.

Професійно-педагогічна майстерність містить елементи акторської техніки:

* здатний до перевтілення, що є основною якістю актора;
* вміє викликати в собі необхідне самопочуття – той внутрішній стан, за відсутності якого творчість виявляється неможливою;
* вміє "захоплювати" собою, своїм зовнішнім виглядом уміннями; володіє "привабливою силою";
* вміє "грати", "входити" в роль, передавати характерні особливості образу за допомогою міміки, жестів, рухів, зміни голосу та інтона­ційного забарвлення;
* широко використовує власні прикладні уміння (співати, танцювати, декламувати, грати на музичних інструментах, малювати, ліпити тощо);
* вміє гратися разом з дітьми в їх улюблені ігри (сюжетно-рольові, ігри-драматизації, рухливі, ігри-розваги), вміло викликає дитяче бажання до ігрових ситуацій із включенням акторських здібностей (інсценізо­вані діалоги, пантоміми, імпровізовані етюди);
* володіє вміннями режисури навчальної і виховної діяльності дітей, вміє складати сценарії заходів і свят, вистав, уміло використовує дра­ма­тизацію у професійній діяльності;
* вміє управляти своєю увагою та увагою інших, спрямовуючи і пере­клю­чаючи її в потрібному руслі, та вміє створювати і підтримувати в собі домінанту активної уваги (зосередження);
* вміє уявляти і фантазувати.

**Засоби зовнішньої естетичної виразності лектора**

**Одяг.** Одяг доповідача є одним з чинників, що впливають на його успіх. Вона сприяє невимушеності доповідача, тому не слід одягатися занад­то вишукано. Варто переконатися, що одяг допускає свободу рухів.

Вдягнути краще той одяг, до якого звикли, оскільки новий одяг сковує, формує невпевненість. Не слід одягатися дуже тепло, оскільки під час виступу температура тіла дещо підвищується.

Під час виступу не намагатись поправляти і обсмикувати одяг, оскільки цим будете привертати увагу слухачів до одягу, відволікаючи їх від власних слів.

**Руки.** Якщо є кафедра, то лектор може покласти руки на неї, проте це не повинно створювати враження, що доповідач на неї спирається. Така поза може бути сприйнята аудиторією як готовність до стрибка (на слухачів).

Під час репетиції перед дзеркалом доцільно визначити, як краще тримати руки, щоб виглядати природно. Для недосвідченого доповідача краще опустити їх уздовж тіла. Не потрібно класти руки в кишені, схрещувати їх на грудях. Про негативне значення цих жестів мова йшла у відповідній лекції.

**Поза.** Коли доповідач погойдується назад-вперед, човгає ногами або тупцяє на місці, це відволікає (або розважає) аудиторію. Доцільною є поза, при якій вага тіла рівномірно розподілена на обидві ступні, тіло злегка нахилено вперед, щоб забезпечувати вільне дихання і хороше звучання голосу. Проте це не означає, що потрібно стояти нерухомо. Періодичне незначне переміщення по аудиторії є навіть доцільним під час публічного виступу. Рухатися краще, не заглиблюючись у ту частину зали, де сидять слухачі, а паралельно їй.

**Жести. П**ублічний виступ вимагає постійного контролю доповідача за рухами свого тіла. Зайва "мімічна віртуозність" оратора, не тільки не прикрашає його, а може викликати іронію слухачів, їх веселий сміх.

Істинна ж майстерність оратора виявляється в єдності слова і жесту. *Найкращий і найдосконаліший жест – той, який не помічають слухачі, оскіль­ки вони захоплені змістом мови оратора.*

Малодосвідченому оратору варто починати з помірної жестикуляції і розвивати відповідні навички поступово. Необхідно позбутися несвідомих рухів, що повторюються, – почісування, потирання, осмикування. У бага­тьох випадках це може викликати у слухачів роздратування, яке виникає при безупинному повторенні слів-паразитів.

**Візуальний контакт.** Для більшості доповідачів зазвичай помітною є тенденція періодично дивитися на ліву частину аудиторії і менше звертати увагу на слухачів, що сидять справа, надаючи основну увагу центру. Необхідно ж безперервно ковзати поглядом по аудиторії. Такий тип візуаль­ного контакту з аудиторією надає можливість лекторові визначити слухачів, які здаються стурбованими або проявляють ознаки нудьги чи байдужості. Звертаючись безпосередньо до таких слухачів, звичайно вдається відно­вити повний контроль над аудиторією. Для цього необхідно використо­вувати відповідні прийоми привернення та утримання уваги слухачів (про це йшлося у відповідному питанні лекції).

Щоб досягти повноцінного візуального контакту з аудиторією, слід підтримувати його з одним або групою слухачів протягом періоду, що відпо­відає часу прочитання абзацу середньої величини. Більш тривале зосере­дження погляду на комусь із слухачів може викликати у об’єкта зорової уваги неприємне відчуття.

Досвідчений доповідач протягом виступу намагається створити у кожно­го слухача враження, що він звертається до нього особисто.

Відсутність чи недостатність візуального контакту між лектором та аудиторією сприймається слухачами як байдуже ставлення до них оратора. Тому враження аудиторії від такої промови лектора буде негативним.

**Поради лектору щодо ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНИХ ЗАСОБІВ ЗЕВ**

1. Не схрещувати ноги, не ставити їх разом. Положення тіла повинне бути стійким – краще ставити ноги на ширину плечей.
2. Стежити, щоб коліна були завжди випрямлені, коли Ви стоїте.
3. Змістити центр тяжіння трохи вперед.
4. Спина повинна бути прямою.
5. Стежити, щоб плечі були розслаблені.
6. Жестикулюючи, тримати руки вище лінії поясу.
7. Уникати дрібних, не функціональних рухів руками.
8. Не стояти увесь відведений для лекції час на одному місці, рухай­теся по сцені чи аудиторії.
9. Допускається тримати одну руку в кишені брюк. Але тільки одну і лише в кишені брюк.
10. Не ховати долоні рук. Частіше демонструйте їх у жестикуляції. Це формує довіру слухачів.
11. Постійно підтримувати зоровий контакт з усіма слухачами в залі.

**Поради лектору щодо ВИКОРИСТАННЯ   
ВЛАСНОЇ техніки мовлення**

1. Стежити за темпом мови. Прагнути говорити повільніше.
2. Використовувати загальну та спеціальну артикуляційні гімнастики перед початком виступу.
3. Стежити за диханням. Не набирайте дуже багато повітря, а нову неве­лику порцію не добирати до того, як скінчиться попередня.
4. Не підходити дуже близько до сидячих у залі і не торкатися до них.
5. Якщо в аудиторії чути розмови, зробити паузу. Коли розмови стихнуть – продовжувати говорити.
6. Під час виступу чітко дотримуватися логіки змісту лекції. Постійні відхилення від теми заважають збереженню уваги і можуть дратувати аудиторію.
7. Якщо помилилися, не виправдовуватися і не вдавати, що нічого не сталося. Вибачитися без приниження і продовжувати.
8. Підтримувати діалог з аудиторією.
9. Жартувати тільки у тому разі, якщо у Вас це добре виходить. Але навіть тоді жарт може не сподобатися аудиторії, що знаходиться у пога­ному настрої.
10. Говорити "І насамкінець..." тільки один раз.
11. Не говорити: "Власне, це все що я хотіла Вам сказати…"
12. Закінчуючи виступ, подякувати аудиторії за увагу, співпрацю, викорис­то­ву­ючи при цьому техніки компліменту.
13. Закінчувати виступ трохи раніше, ніж планувалося.
14. Час від часу ставити учасникам риторичні запитання, що не вимагають відповіді.
15. Просити допомоги, звертатися за порадою до слухачів.
16. Робити паузи у промові.
17. Змінювати темп мовлення і гучність звуку.
18. Переміщуватися по аудиторії, жестикулювати.
19. Час від часу пропонувати аудиторії виконати яку-небудь дію (подивіться навколо, за вікно, підніміть руки тощо).
20. При тривалому виступі не рідше одного разу на 20 хвилин міняти харак­тер діяльності аудиторії: говоріть, відповідайте на питання, показуйте слайди, передавайте по аудиторії роздатковий матеріал.
21. Час від часу звертатися особисто до кого-небудь зі слухачів у залі.
22. Своєчасно робити перерви і провітрювати приміщення.
23. Відповідаючи на питання, відповідати всім, а не тільки тому, хто пос­тавив запитання.
24. Керувати процесом надходження запитань та самостійно вказувати, кому надаєте слово для запитання.
25. Відповідь на питання не повинна ставати лекцією. Відповідати стисло.
26. Слухати питання до кінця, навіть якщо наперед знаєте, що відпо­відати. Корисно, вислухавши запитання, подякувати та трохи подумати.
27. Якщо Вам незрозуміло, не соромтеся уточнювати, що мав на увазі слухач, який поставив запитання.
28. Не починати відповіді на питання зі слів "ні" або "Ви не маєте рації".
29. Якщо припускаєте наявність важких запитань з боку аудиторії, запропо­нувати слухачам ставити такі гострі запитання.
30. Якщо питання закінчилися або Ви не одержали жодного питання для активізації аудиторії, спочатку доцільно дати відповідь на те питання, яке найчастіше ставлять інші слухачі.
31. При підготовці до виступу припустити, які питання можуть бути поставлені на лекції, і підготувати відповіді на них.
32. Відповіді на питання аудиторії у публічному виступі – не іспит. Якщо лектор не готовий відповідати – доцільно говорити про це прямо. Щирість цінується аудиторією вище за компетентність.

**Додаток Б**

**ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ**

*(денна форма; ОПП бакалавр – 20 год.; ОПП спеціаліст – 20 год.)*

***Тема 1.1.******Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та пере­вірка знань студентів:**

1. Характеристика опорного апарату з теми.
2. Спілкування та комунікація.
3. Структура і рівні комунікативної компетентності викладача ВНЗ.

*Обговорення теоретичних питань* здійснюється шляхом доповідей, повідомлень, презентації рефератів.

*Перевірка знань студентів* здійснюється в усній формі (бліц-опиту­вання, опитування) та письмово (термінологічні диктанти, контрольні та самостійні роботи, модульні контрольні роботи).

**II. Практична частина**

1. Професійна рефлексія.
2. Професійна самооцінка власної комунікативної компетентності. Практична частина заняття реалізується у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. gосіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зя­зюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : мето­д. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
8. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 2.1.******Роль власної психотехніки у формуванні комунікатив­ності педагога.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1. Поняття психотехніки та педагогічної техніки викладача;

2. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні. Самоподання у спілкуванні;

3. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособи­стісної взаємодії у спілкуванні;

4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;

5. Стосунки людей у спілкуванні.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.

2. Професійний тренінг компонентів внутрішньої і зовнішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача. Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

*Обговорення теоретичних питань* здійснюється шляхом бліц-опитування, бесід, доповідей, повідомлень, презентації рефератів.

*Перевірка знань студентів* здійснюється в усній формі (бліц-опитування, опитування) та письмово (термінологічні диктанти, контрольні та самостійні роботи, модульні контрольні роботи).

***Тема 2.2.*** ***Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога.***

* 1. **Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1. Особливості використання невербальних засобів у спілкуванні;
2. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у забезпеченні комунікативної компетентності викладача;
3. Фізіологічні і функціональні засоби виразності у комунікативній компетентності викладача;
4. Соціальні засоби емоційної виразності як невербальний канал передачі інформації у спілкуванні.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг компонентів зовнішньої естетичної виразності як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.

Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
4. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
5. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 2.3. Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1. Сутність та функції мовлення у життєдіяльності людини;

2. Форми педагогічного мовлення;

3. Комунікативні якості педагогічного мовлення.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг компонентів техніки мовлення як засобів комунікативної компетентності викладача. Практична частина заняття про­во­диться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної ком­пе­тентності викладача.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та пере­вірка знань студентів:**

1. Спілкування як взаємодія;
2. Комунікативна техніка як інструмент у взаємодії;
3. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні;
4. Сприйняття у педагогічному спілкуванні;
5. Оцінка знань у педагогічній взаємодії;
6. Використання психологічних способів впливу у процесі навчання. Маніпуляції в навчанні.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг власної комунікативної компетентності. Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.2. Комунікативна компетентність як умова ефектив­ного менеджменту у професійній діяльності викладача.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1.Міжособистісні комунікації у майстерності менеджменту;

2. Складові та етапи комунікації та процеси управління;

3. Особливості комунікаційних процесів в організаціях;

4. Типи моделей комунікаційних мереж в організаціях.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг комунікативної компетентності викладача у різноманітних ситуаціях організації і управління навчально-виховним процесом. Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілку­ванні.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1. Переконання і навіювання як елементи соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі;
2. Практичне використання тактик впливу у спілкуванні;
3. Ритуальна поведінка у міжособистісній взаємодії;
4. Психологічні способи впливу у процесі спілкування;
5. Психологічне маніпулювання та комунікативні маневри;
6. Асертивні техніки у спілкуванні.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг навичок переконання і навіювання у міжосо­бистісній взаємодії викладача з іншими учасниками освітнього процесу. Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.4.*** ***Комунікативна компетентність як умова попе­ре­джен­ня конфліктів у професійній діяльності.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1. Спілкування як взаємодія;

2. Конфлікти у педагогічній взаємодії;

3. Динаміка міжособистісного конфлікту. Емоційні та раціональні інтереси у конфлікті;

4. Типи ділових конфліктів та причини їх виникнення;

5. Технології подолання розбіжностей у конфліктній ситуації.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг умінь попередження та розв’язання конфліктів у педагогічній взаємодії. Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та пере­вірка знань студентів:**

1. Психологічні особливості публічного виступу;
2. Структура публічного виступу;
3. Типи слухання та ролі слухачів;
4. Прийоми ефективної вербальної взаємодії під час публічного виступу;
5. Прийоми ефективної невербальної взаємодії під час публічного виступу.

**II. Практична частина**

1. Професійна аутодіагностика.
2. Професійний тренінг умінь і навичок публічного виступу як важливої складової комунікативної компетентності викладача. Практична частина заняття проводиться у формі тренінгу. Його готують і проводять студенти відповідно до обраних тем ІНДЗ.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зя­зюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

**Додаток В**

**САМОСТІЙНА РОБОТА**

*(денна форма; ОПП бакалавр – 51 год.; ОПП спеціаліст – 51 год.)*

***Тема 1.1.******Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготу­ватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Характеристика опорного апарату з теми.
2. Спілкування та комунікація.
3. Структура і рівні комунікативної компетентності викладача ВНЗ.
4. Предмет, мета, завдання, зміст курсу "Тренінг комунікативної компетентності викладача ". Методика вивчення.

**II. Практична частина**

1. Підготуватися до професійного аналізу і оцінки власної комунікативної компетентності.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
5. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
6. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 2.1.******Роль власної психотехніки у формуванні комуніка­тивності педагога.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготу­ватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Поняття психотехніки та педагогічної техніки викладача;

2. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні. Самоподання у спілкуванні;

3. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособи­стісної взаємодії у спілкуванні;

4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;

5. Стосунки людей у спілкуванні.

**II. Практична частина**

1. Підготуватися до професійного тренінгу компонентів внутрішньої техніки як психотехнічної основи комунікативної компетентності викладача.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
5. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
6. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 2.2.*** ***Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетентність педагога.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготу­ватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Особливості використання невербальних засобів у спілкуванні;
2. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у забезпеченні комунікативної компетентності викладача;
3. Фізіологічні і функціональні засоби виразності у комунікативній компетентності викладача;
4. Соціальні засоби емоційної виразності як невербальний канал передачі інформації у спілкуванні.

**II. Практична частина**

1. Підготуватися до професійного тренінгу компонентів зовнішньої естетичної виразності як психотехнічної основи комунікативної компетент­ності викладача.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
4. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
5. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 2.3. Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготу­ватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Сутність та функції мовлення у життєдіяльності людини;

2. Форми педагогічного мовлення;

3. Комунікативні якості педагогічного мовлення.

**II. Практична частина**

1. Підготуватись до професійного тренінгу компонентів техніки мовлення як засобів комунікативної компетентності викладача.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної компе­тентності викладача.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготу­ватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Спілкування як взаємодія;
2. Комунікативна техніка як інструмент у взаємодії;
3. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні;
4. Сприйняття у педагогічному спілкуванні;
5. Оцінка знань у педагогічній взаємодії;
6. Використання психологічних способів впливу у процесі навчання. Маніпуляції в навчанні.

**II. Практична частина**

1. Підібрати вправи та ігри для професійного тренінгу власної комунікативності.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

**Тема 3.2. *Комунікативна компетентність як умова ефектив­ного менеджменту у професійній діяльності викладача.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підго­туватись до обговорення теоретичних питань:**

1.Міжособистісні комунікації у майстерності менеджменту;

2. Складові та етапи комунікації та процеси управління;

3. Особливості комунікаційних процесів в організаціях;

4. Типи моделей комунікаційних мереж в організаціях.

**II. Практична частина**

1. Підібрати вправи та ігри для професійного тренінгу власної кому­ні­ка­тивної компетентності у різноманітних ситуаціях організації і управління навчально-виховним процесом.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снан­кин. – М., 1998.

***Тема 3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілку­ванні.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготу­ватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Переконання і навіювання як елементи соціально-психологічного впливу у педагогічному процесі;
2. Практичне використання тактик впливу у спілкуванні;
3. Ритуальна поведінка у міжособистісній взаємодії;
4. Психологічні способи впливу у процесі спілкування;
5. Психологічне маніпулювання та комунікативні маневри;
6. Асертивні техніки у спілкуванні.

**II. Практична частина**

1. Підібрати вправи та ігри для професійного тренінгу навичок переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача з іншими учасниками освітнього процесу.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціаль­ного педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снан­кин. – М., 1998.

***Тема 3.4.*** ***Комунікативна компетентність як умова попере­дження конфліктів у професійній діяльності.***

**I. Теоретична частина: обговорення теоретичних питань та перевірка знань студентів:**

1. Спілкування як взаємодія;

2. Конфлікти у педагогічній взаємодії;

3. Динаміка міжособистісного конфлікту. Емоційні та раціональні інтереси у конфлікті;

4. Типи ділових конфліктів та причини їх виникнення;

5. Технології подолання розбіжностей у конфліктній ситуації.

**II. Практична частина**

1. Підібрати вправи та ігри для професійного тренінгу умінь попере­дження та розв’язання конфліктів у педагогічній взаємодії.

**Рекомендована література:**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

***Тема 3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.***

**I. Опрацювати зміст лекції, рекомендовану літературу та підготуватись до обговорення теоретичних питань:**

1. Психологічні особливості публічного виступу;
2. Структура публічного виступу;
3. Типи слухання та ролі слухачів;
4. Прийоми ефективної вербальної взаємодії під час публічного виступу;
5. Прийоми ефективної невербальної взаємодії під час публічного виступу.

**II. Практична частина**

1. Підготуватись до публічного виступу в межах звичайної та інноваційної лекції з дошкільної педагогіки чи дитячої психології як важливої складової комунікативної компетентності викладача.

**Рекомендована література:**

* 1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.

1. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
2. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
3. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008. Пихтіна Н. П., Основи педагогічної техніки: Навчальний посібник / Н. П Пихтіна, Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 294 с.
4. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
5. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снан­кин. – М., 1998.

**Лабораторні заняття**

Лабораторні заняття (20 годин) відводяться для проведення тренінгу комунікативної компетентності викладача. З цією метою робочою програмою дисципліни передбачене виконання студентами відповідних завдань. Виконання завданьдо лабораторних занять здійснюється на основі та з врахуванням ІНДЗ для студентів.

**ІНДЗ для студентів**

1. Вивчити зміст лекції 1.1. та опрацювати рекомендовану літературу на предмет з’ясування сутності, змісту, структури тренінгу, як форми набуття студентами професійних умінь і навичок.
2. Об’єднатись у творчі пари (групи) та обрати для розробки частини тренінгу комунікативної компетентності викладача відповідно до теми змісту навчальної дисципліни, а саме:

* *Внутрішня техніка та комунікативна компетентність педагога.*
* *Зовнішня естетична виразність та комунікативна компетент­ність педагога;*
* *Культура мови і техніка мовлення як вербальні інструменти педагога у професійному спілкуванні;*
* *Рефлексивне та не рефлексивного слухання у професійному спілкуванні викладача;*
* *Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні;*

1. Розробити треніг комунікативної компетентності викладача з обраної теми (зміст, вправи, ігри, дидактичні матеріали, реквізит тощо);

Підготуватись до проведенння обраної частини тренінгу в аудиторії з групою та провести тренінг.

Студенти, що проводять тренінг, мають бути присутні обов’язково у повному складі.

Після проведення своєї частини тренінгу, студенти мають подати її на перевірку в електронному (диск) та надрукованому (папку) вигляді.

Оцінка за лабораторні заняття та ІНДЗ виставляється як сумарна оцінка, а саме:

* ІНДЗ – зміст, оформлення тренінгу (електронна та роздрукована версії);
* Лабораторні заняття – якість проведення тренінгу.
* Розбаловка – в робочій програмі.

**Для студентів, що навчаються за індивідуальним графіком** бажана присутність на лабораторних заняттях, оскільки вона забезпечує наповненість тренінгової групи і якість оволодіння її членами комунікативною компетент­ністю.

**Завдання для студентів,**

**що навчаються за індивідуальним графіком**

**Лекції**

***Змістовий модуль 1.* *Теоретичні аспекти формування комуніка­тивної компетентності педагога***

**Тема 1.1. Комунікативна компетентність викладача ВНЗ.**

1)Опрацювати джерела на предмет визначення понять: **комуніка­тивність, комунікативна культура, компетентність, комунікативна компетентність.**

1. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посіб­ник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 с. (Р.1)
2. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. (п.1, 23, 26, 30)
3. Бєлєнька Г.В. Формування професійної компетентності сучасного вихователя дошкільного навчального закладу / Г.В.Бєлєнька. – К.: Київ. Ун-т ім. Б.Грінченка, 2011. - 320 с. (ст. 3-46)

2) Схематично представити сутність понять **"комунікація, комуніка­тивна культура**, **комунікативність, компетентність, комунікативна компетентність**" та їх структуру;

– визначити спільне і відмінне у їх структурі.

3) Скласти бібліографічний вказівник публікацій, які присвячені комунікативній компетентність викладача ВНЗ.

***Змістовий модуль 2. Соціально-психологічний тренінг "Форму­ван­ня психотехнічної складової комунікативної компетентності викладача ВНЗ".***

**Тема 2.1. Роль власної психотехніки у формуванні комунікатив­ності педагога.**

1. Опрацювати джерела:

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. **на предмет визначення поняття "психотехніка"** та її складових: **внутрішньої і зовнішньої техніки.**

1. Опрацювати джерела:

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. та визначити сутність і структурні компонентивнутрішньої техніки.

1. Проаналізувати поняття **комунікативна компетентність і внут­ріш­ня техніка.**
2. Схематично представити сутність **комунікативної компетент­ності,** з врахуванням **внутрішньої техніки.**

***Змістовий модуль 3. Професійний тренінг комунікативної ком­пе­тентності викладача Особливості професійного спілкування у діяльності викладача ВНЗ.***

***Тема* 3.1. Комунікативна техніка як основа комунікативної компе­тентності викладача**

1. Опрацювати джерела**:**

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. **на предмет визначення поняття "комунікативна техніка, комунікативна компетентність"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерела**:**

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. – 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. та схематично представити сутність **комунікативної компетентності,** з врахуваннямособливостей **зовнішньої виразності та комунікативної техніки.**

***Тема 3.3. Переконання і навіювання у міжособистісній взаємодії викладача та особливості їх застосування у професійному спілкуванні.***

1. Опрацювати джерело**:**

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. **на предмет визначення поняття "комунікативна компетентність, аксіальна комунікація, міжособистісна взаємодія, переконання, навіювання"** та визначити їх структурні компоненти**.**

1. Опрацювати джерела**:**

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. та схематично представити сутність **комунікативної компетентності** з врахуванням професійної необхідності **переконання та навіювання, умов ефективності аксіальної комунікації.**

***Тема 3.5. Комунікативна компетентність як умова успішності публічного виступу.***

1. Опрацювати джерела:

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. - 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. **на предмет визначення поняття "комунікативна техніка, комунікативна компетентність, ретиальна комунікація, технологія публічного виступу"** та визначити їх структурні компоненти.

1. Опрацювати джерел:

* Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. – 316 с.
* Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с. та схематично представити сутність **комунікативної компетентності,** з врахуванням особливостей **зовнішньої виразності та зовнішньої і внутрішньої техніки, умов ефективності ретиальної комунікації.**

***ДЛЯ НОТАТОК***

Навчальне видання

**Пихтіна** Ніна Порфирівна

ТРЕНІНГ КОМУНІКАТИВНОЇ

КОМПЕТЕНТНОСТІ ВИКЛАДАЧА

*Навчально-методичний комплекс дисципліни*

*напряму 0101 Педагогічна освіта*

*спеціальності 8.01010101 "Дошкільна освіта"*

Технічний редактор – І. П. Борис

Комп’ютерна верстка та макетування – О. В. Борщ

Книга друкується в авторському редагуванні.

Підписано до друку 12.12.16 р. Формат 60х848/16 Папір офсетний

Гарнітура Computer Modern Обл.-вид. арк. 7,44 Електронне видання

Замовлення № 570 Ум. друк. арк. 7,36

Ніжинський державний університет

імені Миколи Гоголя.

м. Ніжин, вул. Воздвиженська, 3/4

(04631)7-19-72

E-mail: vidavn\_ndu@mail.ru

www.ndu.edu.ua

Свідоцтво суб’єкта видавничої справи

ДК № 2137 від 29.03.05 р.