

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



РОБОЧИЙ ЗОШИТ
ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

З ДИСЦИПЛІНИ

**«ІННОВАЦІЙНІ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
СУЧАСНОЇ ОСВІТИ»**

Факультет _____

Група _____

П.І.Б. _____

Викладач: *д.пед.н., професор Гречановська О.В.*



Вінниця 2021

ЗМІСТ

Зміст		2
Вступ		3
1.	<i>Тема 1. Етимологія понять «інновація», «педагогіка», «психологія».</i>	5
2.	<i>Тема 2. Психолого-педагогічний аналіз суб'єктів освітнього процесу</i>	14
3.	<i>Тема 3. Спілкування та комунікація (взаємодія) в освітньому процесі.</i>	27
4.	<i>Тема 4. Конфліктна умова його запобігання.</i>	40
5.	<i>Тема 5. Дидактика.</i>	49
6.	<i>Тема 6. Виховання та його роль у вищій освіті.</i>	63
Підсумкове завдання.		75
Список використаних джерел		77
Заліковий лист		78

*«Навчання без міркування – даремне,
міркування без навчання – небезпечне»
Конфуцій*

Підвищення ефективності навчання та стремління до інноваційних підходів в освіті має бути пріоритетним завданням закладів вищої світи. По закінченню магістратури та аспірантури в технічних ЗВО чимало студентів залишається на посадах викладачів спеціальних дисциплін де мають продовжувати своє професійне зростання уже не як інженери, а як педагоги, хоч і навчання у технічному ЗВО не дає повної педагогічної професійності та об'єму відповідних компетентностей. Кількість дисциплін, що пов'язані з вивченням педагогічної діяльності обмежена, тому при їх вивченні, у студентів, може виникати трудність із засвоєнням матеріалу.

Метою даного робочого зошита для самостійної роботи - є допомога у ефективному засвоєнні навчального матеріалу студентами з дисципліни «Інноваційні та психологічні аспекти сучасної освіти».

Робочий зошит за структурою та змістом відповідає навчальній програмі курсу дисципліни. Ми пропонуємо студентам перевірити свої знання цікавими завданнями по таких темах:

Тема 1. Етимологія понять «інновація», «педагогіка», «психологія».

Тема 2. Психолого-педагогічний аналіз суб'єктів навчально-виховного процесу.

Тема 3. Спілкування та комунікація (взаємодія) в освітньому процесі .

Тема 4. Конфлікти та умови його запобігання.

Тема 5. Дидактика

Тема 6. Виховання та його роль у вищій освіті.

В завдання також входять тести та методики для самопізнання, які відповідають заданим темам, що дасть змогу студентові, не лише краще зрозуміти себе але й, орієнтуючи на пройдений матеріал, робити самостійні висновки, що допоможе поглибити та систематизувати пройдений матеріал по темах та удосконалити себе як педагогічного фахівця.

Кожне завдання позначене зірочкою, яка позначає рівні складності даного завдання та кількість балів, які може набрати студент виконавши це завдання.

Рівні складності завдань



<i>Рівні</i>	<i>Позначення</i>	<i>Бали</i>
<i>I-й</i>	*	0,25
<i>II-й</i>	**	0,5
<i>III-й</i>	***	1

У п'ятій темі досить обширно подається завдання «Педагогічні ситуації», яке є обов'язковим та оцінюється викладачем окремо і не підлягає під рівні складності завдань. Також є творче підсумкове завдання де студенти можуть проявити свою креативність та продемонструвати знання із дисципліни.

Робочий зошит для самостійної роботи адресований студентам, магістрам інженерних та інших спеціальностей, може використовуватися аспірантами та викладачами вищих технічних навчальних закладів.

Тема 1. Етимологія понять «інновація», «педагогіка», «психологія».

****1. Дайте визначення поняттям та вкажіть автора:**

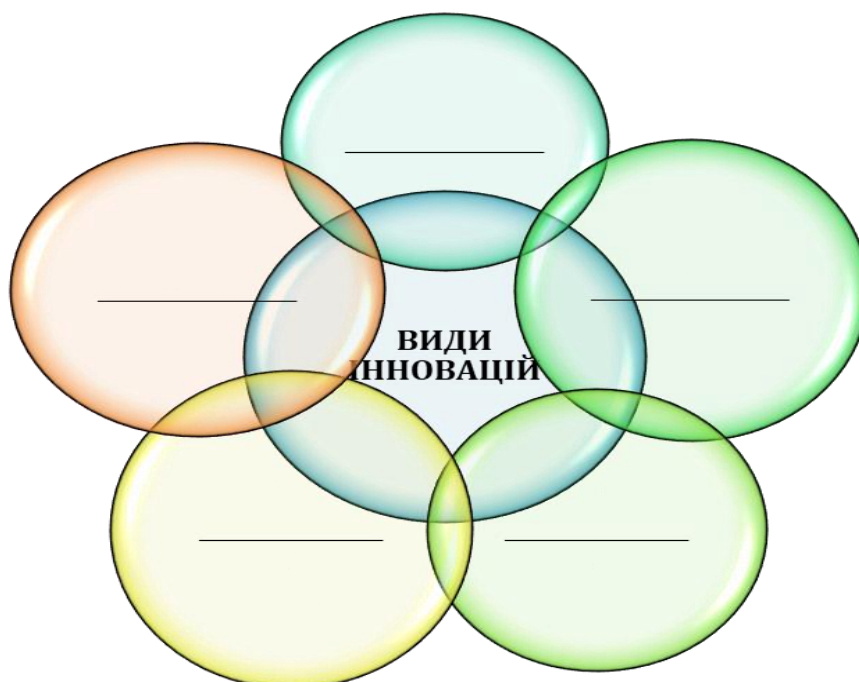



Ідея - _____

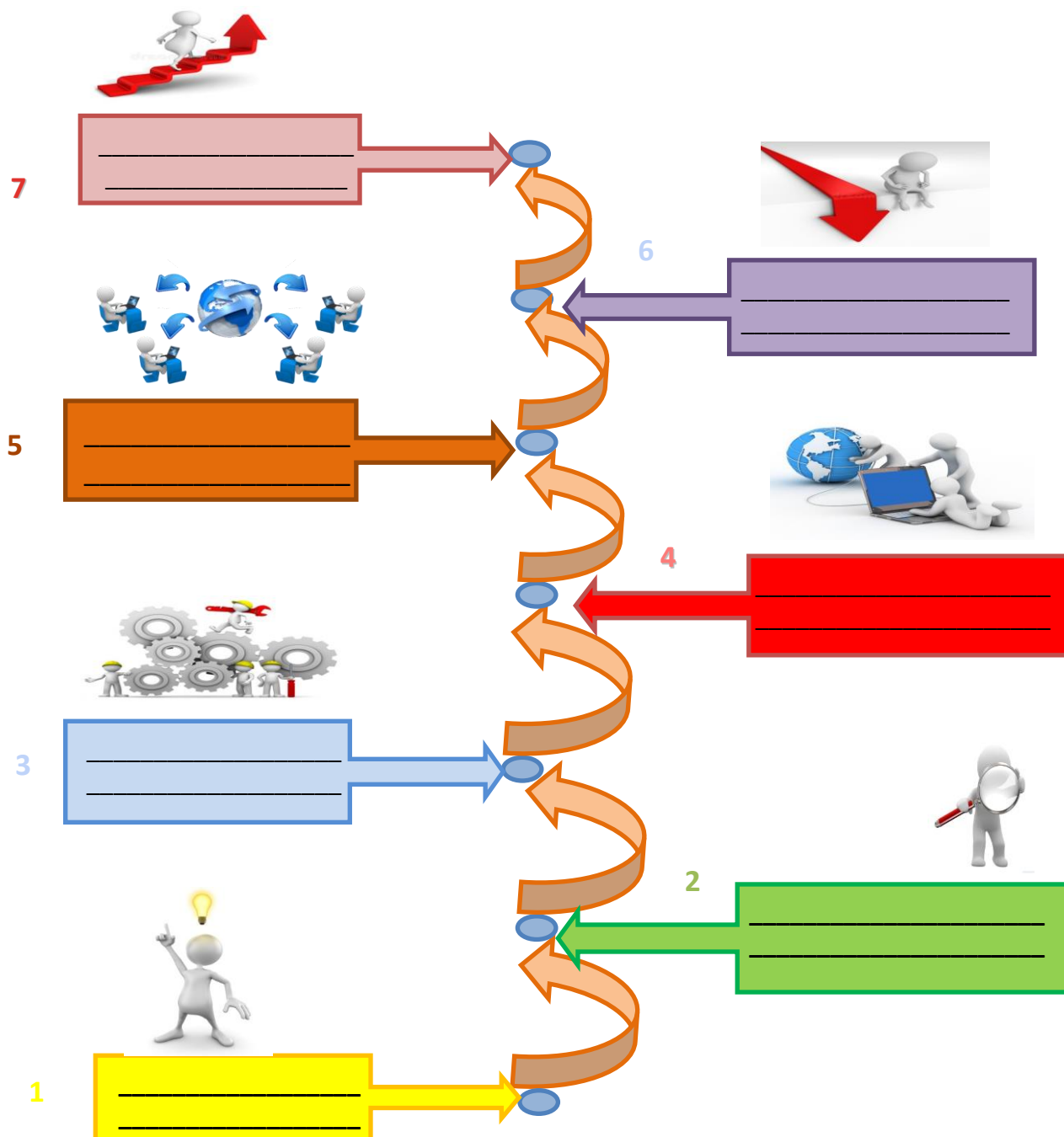
Нововведення - _____

Інновація - _____

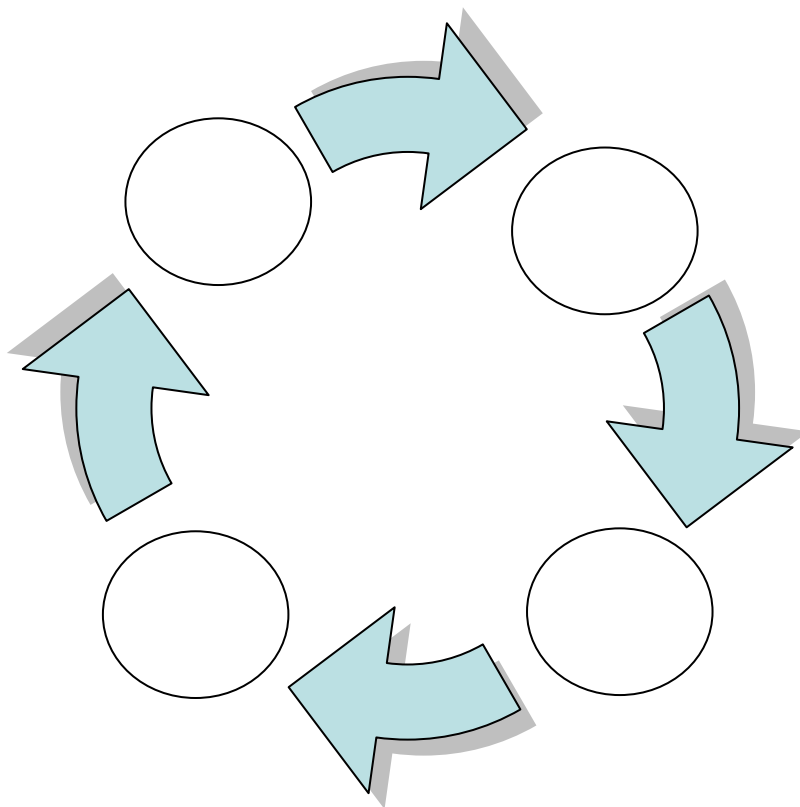
***2. Вкажіть види інновацій.**



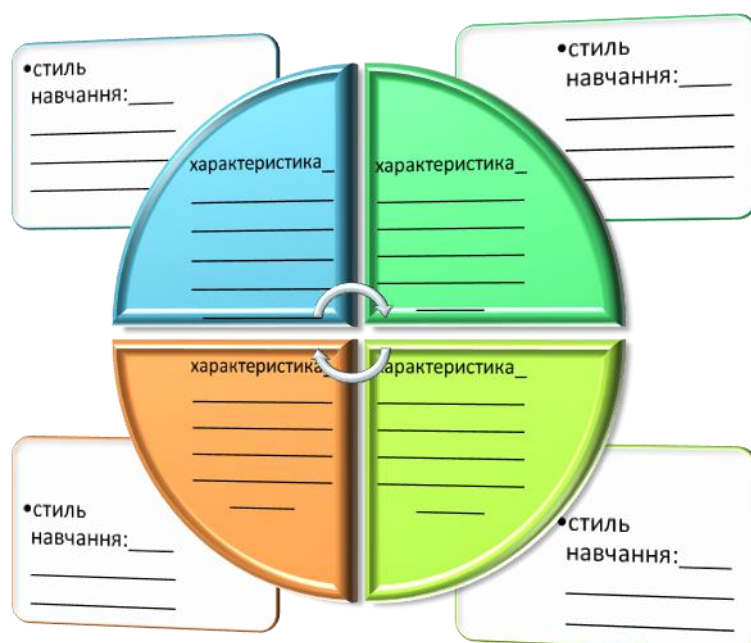
****3. Інновація, ніби жива істота - живе власним життям і має свої життєві цикли. Вкажіть у рисунку ряд стадій інновацій, що у сукупності є життєвим циклом.**



****4. На початку 70-х минулого століття Девід Колб спільно з Ронам Фраєм, розробили експериментальну модель навчання. Ця теорія вийшла в історію та науку під загальновідомою назвою «Модель навчання Колба». Впишіть основні фази циклу Колба.**



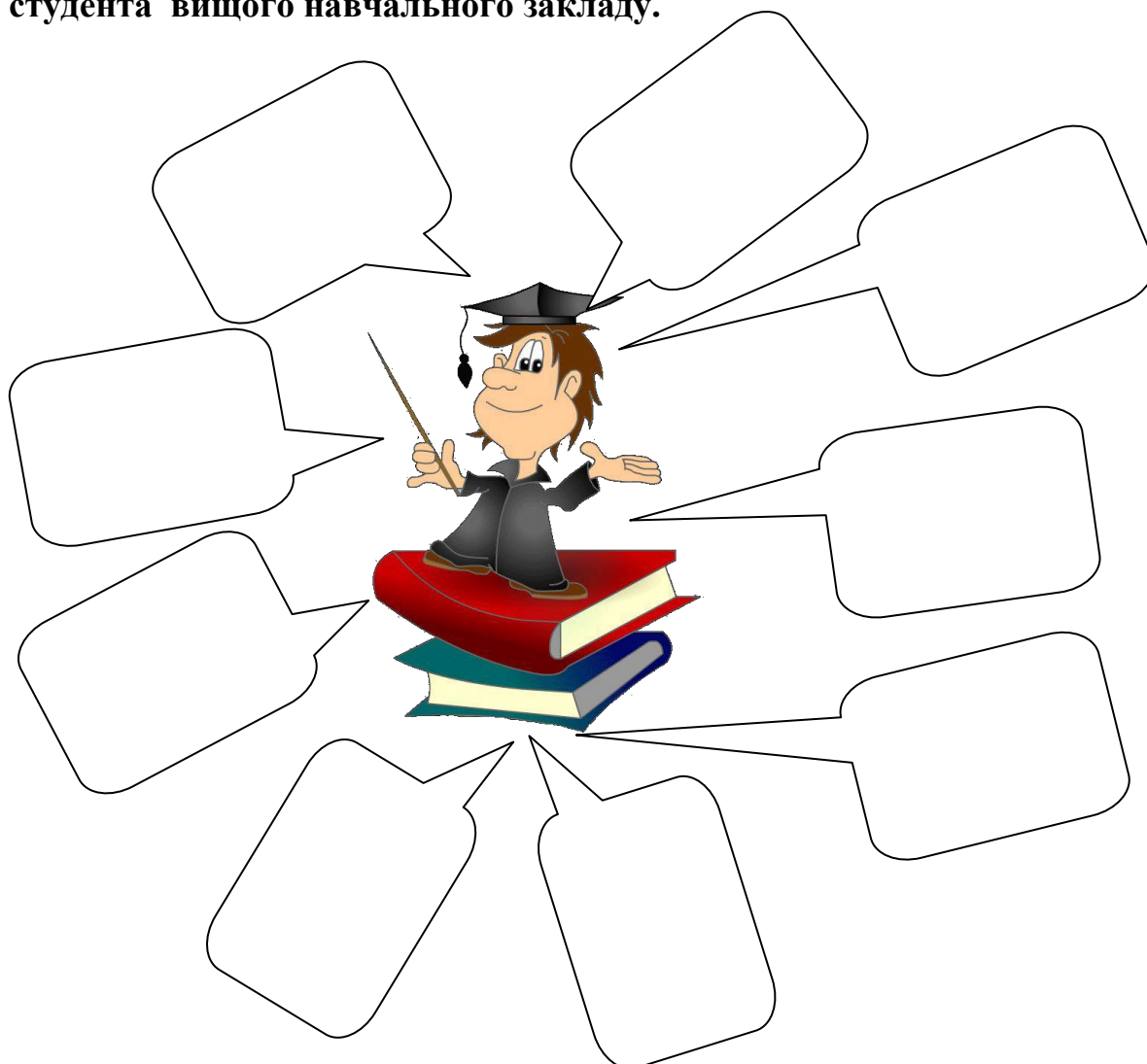
*****5. Цикл Колба в в подальшому став основою для багатьох цікавих теорій. Наприклад, концепції стилів навчання Пітера Хані та Алана Мамфорда, котрі виділяють також 4 стилі навчання — Активіст, Мислитель, Теоретик, Прагматик та співвідносять їх з етапами теорії Колба. Заповніть схему у якій показано співвідношення чотирьох стилів навчання із етапами теорії Колба та впишіть їх короткі характеристики.**



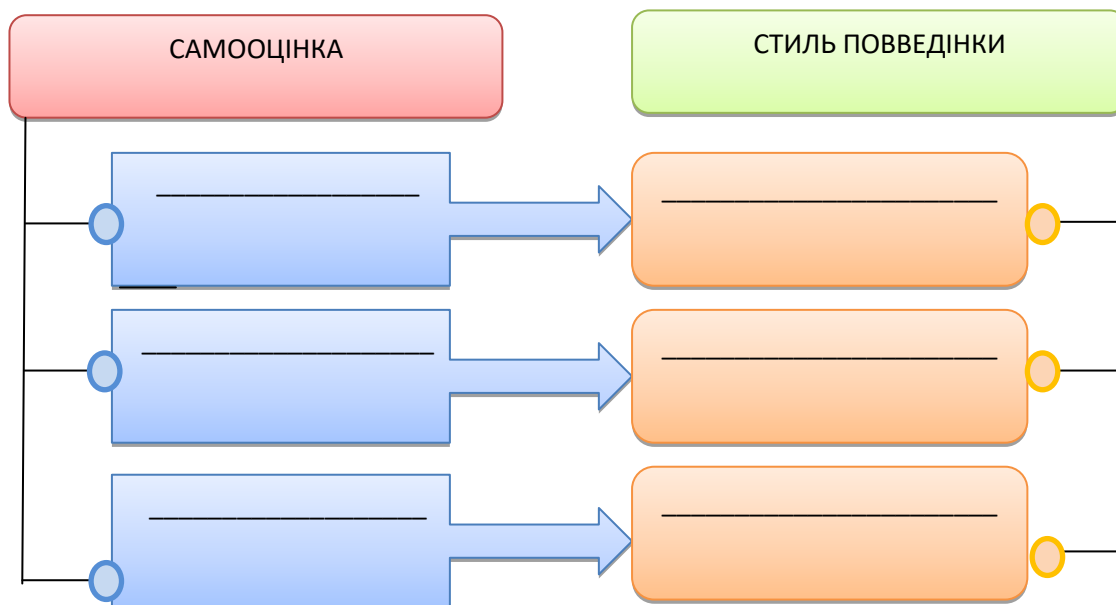
***6. Педагогіка – це** _____

***7. Психологія – це** _____

***8. Дайте психолого-педагогічну характеристику сучасного студента вищого навчального закладу.**



*****9. Впишіть вид самооцінки та стиль поведінки який відповідає тому чи іншому виду самооцінки.**



****10. Розробіть схему наук на які, на вашу думку, опирається педагогіка і психологія вищої школи.**

*****11. З'єднайте стрілками терміни з їх вірними визначеннями.**

освіта

Процес пізнавальної діяльності студента, спрямований на засвоєння змісту навчання через сприйняття, осмислення, перетворення і використання отриманої інформації, а також оволодіння практичними вміннями і навичками.

учіння

Вміння, доведенні до автоматизму.

уміння

Процес і результат засвоєння систематизованих знань; набуття умінь і навичок, необхідних людині для практичного застосування отриманих знань у суспільному житті та трудовій діяльності; формування на їх основі світогляду.

навички

Результат пізнавальної діяльності індивіда; сукупність ідей людини, засвоєних нею понять, законів і принципів, а також зафіксованих особливостей явищ і предметів.

навчання

Здатність людини виконувати певні дії на основі засвоєних знань та життєвого досвіду

викладання

Організований і керований викладачем процес передачі знань, умінь, навичок.

знання

Цілеспрямований процес взаємодії викладача і студента, під час якого реалізуються суспільно зумовлені завдання освіти особистості.



****12. Тести і методики для самопізнання.**

Тести «Чи вмієте ви слухати лектора?».

Інструкція. Розгляньте кожне з наведених тверджень і дайте відверту відповідь. Залежно від вашого рішення оберіть один із варіантів відповідей: «так», «іноді» або «ні».

Текст питальника.

№	Запитання	Відповіді		
		так	іноді	ні
1.	На лекції в аудиторії я сідаю, переважно, на останні лави.			
2.	Під час лекції мене відволікають розмови сусідів.			
3.	У мене, зазвичай, під час лекції виникає потреба перепитати щось у сусіда.			
4.	Я соромлюсь ставити питання лектору, якщо не розумію, про що йдеться.			
5.	Мені буває не цікаво на лекціях.			
6.	Під час лекції мені хочеться спати.			
7.	На лекціях готуюсь до важливих семінарів або контрольних робіт.			
8.	Перед лекцією я не переглядаю попереднього матеріалу.			
9.	Під час лекції я поринаю у спогади чи мрії. Опрацювання й наліз результатів.			

Оцініть свої результати, зарахувавши за кожну відповідь «так» - 1 бал, «іноді» - 2 бали, «ні» - 3 бали. Якщо ви набрали:

- від 9 до 15 балів – ви не готові до сприйняття лекційного матеріалу і вам слід багато працювати над собою, розвивати увагу, тренувати вольові якості і займатися самовихованням;

- від 16 до 21 бала – ви непоганий слухач, але вам необхідно вдосконалюватися: спробуйте знайти, що саме заважає ефективному слуханню лекцій, і зосередьтесь на подоланні цих перешкод;
- від 22 до 27 балів – ви вмієте слухати лектора, і якщо при цьому вам вдається складати гарний конспект, то багатьох проблем, пов'язаних з навчанням в університеті, ви зможете уникнути.



Тест на задоволення життям

(методика З.М. Селігман).

Мета: Визначити рівень задоволення життя в даний момент часу.

Інструкція. Оцініть кожне твердження за семибальною шкалою: 7- повністю згоден; 6 – згоден; 5 – частково згоден; 4 – не можу сказати точно; 3 – не зовсім згоден; 2 – не згоден; 1. – абсолютно не згоден.

№	Запитання тесту	Відповіді						
		повністю згоден	згоден	частково згоден	не можу сказати точно	не зовсім згоден	не згоден	абсолютно не згоден
1.	Моє життя близьке до ідеального у всіх проявах.							
2.	Мої домашні умови – чудові.							
3.	Я повністю задоволений власним життям.							
4.	Я завжди отримую від життя все, що мені необхідно.							
5.	Якщо б я почав життя з чистої сторінки, я б нічого не змінював.							

Обговорення:

30 – 35 балів – повністю задоволений, результат набагато вищий середнього.

25 – 29 балів – дуже задоволений, результат набагато вищий середнього.

20 – 24 балів – більш-менш задоволений, середній результат.

15 – 19 балів – трохи незадоволений, результат нижчий середнього.

10 – 14 балів – незадоволений, результат нижчий середнього.

5 – 9 балів – дуже незадоволений, результат набагато нижчий середнього.



**Ваші зауваження та висновки до даних методик. Чи збігаються результати тестів з Вашими уявленнями про себе?*

**Тема 2. Психолого-педагогічний аналіз суб'єктів
освітнього процесу**

*****1. Ви бачите пронумеровані терміни. Поставте номери в клітинках поряд з вірними відповідями. Користуючись ключем, впишіть букви поряд з цифрами.**

<i>№</i>	<i>Терміни</i>	<i>букви</i>	<i>цифри</i>	<i>Визначення</i>
1.	Індивід			характеристика людини як соціальної істоти, яка включена в систему соціальних зв'язків з іншими людьми, пристосувалася до реальності, засвоїла та привласнила її здобутки і реалізує себе
2.	Особистість			індивідуальне сполучення стійких психічних особливостей людини, яке обумовлює типовий для неї спосіб поведінки в певних життєвих умовах та обставинах.
3.	Темперамент			генетично детерміновані анатомо-фізіологічні особливості нервової системи, органів чуття, головного мозку, які є індивідуально-природною передумовою формування та розвитку здібностей
4.	Задатки			індивідуальні особливості, які забезпечують успіх у діяльності та легкість оволодіння нею.
5.	Характер			переживання людиною власного ставлення до предметів, явищ дійсності, до інших людей, до самого себе, що характеризуються відносною стійкістю.
6.	Емоції та почуття			сукупність сталих мотивів, що орієнтують поведінку і діяльність особистості, відносно незалежно від конкретних умов (потреби, інтереси, прагнення, переконання, ідеали, світогляд).
7.	Здібності			характеристика людини як біологічної істоти, як представника свого роду Homo sapiens.
8.	Воля			неповторне співвідношення особистих рис та особливостей людини (характер, темперамент, здібності, особливості протікання психічних процесів, сукупність почуттів тощо), що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей.
9.	Спрямованість			сукупність індивідуальних властивостей, що характеризує динамічну та емоційну сторони поведінки людини.
10.	Індивідуальність			здатність до вибору дій, що пов'язана з подоланням внутрішніх та зовнішніх перешкод.

Ключ: По вертикалі – терміни; по горизонталі – визначення. Наприклад: якщо термін по нумерації 5, а вірне визначення 2 – то буква «Т».

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	А	П	В	М	Т	Р	А	В	І	О
2	Р	Б	С	Ф	І	В	М	Г	П	Р
3	Л	Д	І	С	Я	С	О	О	І	Т
4	Й	Ф	С	І	Ч	И	Ю	Б	К	Ь
5	Ц	Т	У	К	Г	Е	Н	Х	Г	Ш
6	Б	Р	П	А	О	Л	Д	Х	Щ	З
7	Ю	Т	Д	Т	И	О	П	А	Ю	К
8	Ц	Е	Є	Л	Ж	О	П	В	С	Е
9	П	Й	Г	О	Ф	Л	С	Ч	М	Т
10	И	І	Ж	Д	Н	П	А	Ь	Р	Ю



**Завдання до вірної відповіді. Який внесок у психологію зробила дана особистість?*

****2. Стрілками з'єднайте назви темпераментів з їх характеристиками:**



має сильну, але неврівноважену нервову систему, вирізняється підвищеною збудливістю. Йому властиві різкість і поривчастість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. Маючи позитивні суспільні інтереси, така людина виявляє темперамент у ініціативності, енергійності, принциповості. Але за їх відсутності даний темперамент часто виявляється у дратівливості, афективності, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю за напружених обставин.



сильний, врівноважений, рухливий тип нервової системи, швидко пристосовується до нових умов, швидко сходиться з людьми, товариський. Почуття легко виникають і змінюються, емоційні переживання, як правило, неглибокі. Міміка багата, рухлива, виразна. Дещо непосидючий, вимагає нових вражень, недостатньо регулює свої імпульси, не вміє дотримуватись виробленого позпопаялку життя. системи в роботі.

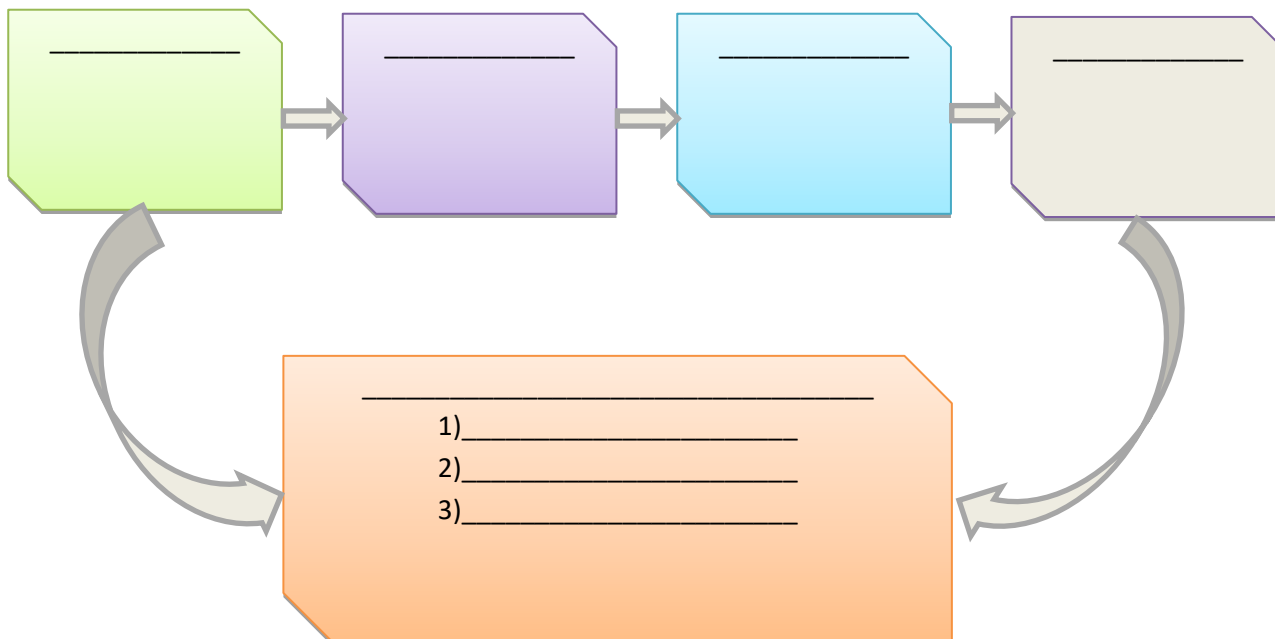


має сильну, врівноважену, але інертну нервову систему. Характеризується порівняно низьким рівнем активності в поведінці, нові форми якої виробляються поступово, але є стійкими. Поступливий та спокійний у діях, міміці і мові, вирізняється рівністю, постійністю, глибиною почуттів і настроїв. може характеризуватись "позитивними" рисами – витримкою, глибиною думок, сталістю, ґрунтовністю, в інших – млявістю, байдужістю до оточуючого, лінощами, бідністю і слабкістю емоцій, схильністю до виконання одних лише звичних дій.



вирізняється загальною слабкістю нервової системи, реакція часто не відповідає силі подразника, наявна глибина і сталість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосереджуватись. Йому властиві стриманість та приглушеність моторики і мови, сором'язливість і боязкість, нерішучість. В нормальних умовах – людина глибока, змістовна, може бути хорошим працівником, успішно вирішувати життєві завдання. За несприятливих умов може перетворитись на замкнену, боязку, тривожну, раниму людину.

****3. Заповніть загальну модель мотивації через потреби.**



****4. Перед вами перелік основних мотивів, що спонукають людину працювати. Потрібно до кожного мотиву дати коротку характеристику та поставити відповідний рівень.**

<p>____ РІВЕНЬ</p> <p>ПОЧУТТЯ ОБОВ'ЯЗКУ</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>____ РІВЕНЬ</p> <p>ІНТЕРЕС _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>____ РІВЕНЬ</p> <p>ОСОБИСТА</p> <p>ВИГОДА _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>____ РІВЕНЬ</p> <p>ГРОШІ _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>



*****5. Тести і методики для самопізнання.
Методика діагностики особистості на мотивацію
до успіху Т. Елерса.**

Інструкція для учасників дослідження. Вам запропонована 41 обставина, на кожен з яких дайте відповідь «ТАК» чи «НІ».

Текст опитувальника

1. Коли є вибір між двома варіантами, то краще, не відкладаючи, зробити вибір.
2. Я нервую, коли помічаю, що не можу виконати завдання на 100 відсотків.
3. Коли я працюю, то так виглядає, ніби я ставлю усе для здобуття успіху.
4. Якщо виникає проблемна ситуація, я здебільшого приймаю рішення один з останніх.
5. Коли в мене два дні підряд немає чим зайнятися, то я втрачаю спокій.
6. У певні дні мої успіхи є нижчими за «норму».
7. Стосовно себе я є більш вимогливий, ніж щодо інших людей.
8. Я є більш привітний, ніж інші.
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, то згодом собі дорікаю, бо переконаний, що зміг би впоратися з завданням.
10. Під час виконання роботи я потребую невеликих перепочинків.
11. Старанність – головна риса моєї вдачі.
12. Мої досягнення не завжди однаково успішні.
13. Мені до душі інша праця, ніж та, якою я тепер займаюся.
14. Зауваження більше сприяють моїй активності, ніж похвала.
15. Я переконаний в тому, що колеги сприймають мене добрим спеціалістом.
16. Перешкоди допомагають мені приймати більш тверді рішення.
17. Іншим не важко зачепити почуття моєї гідності.
18. Коли я працюю без особливого бажання, це легко помітити.
19. Під час виконання роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Деколи я відкладаю на потім роботу, яку повинен виконати тепер.
21. Слід покладатися лише на власні сили.
22. У житті мало речей, які більш важливі за гроші.

23. Завжди, коли я маю виконати важливе доручення я не відволікаюся на інші проблеми.

24. Почуття мого честолюбства є меншим, ніж в інших.

25. Наприкінці відпустки я переважно з радістю повертаюся до роботи.

26. Коли робота мені до вподоби, я виконую її більш якісно, ніж іншу працю.

27. Мені приємніше мати справу з людьми, які здатні інтенсивно працювати.

28. Коли у мене немає заняття, я відчуваю дискомфорт.

29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше за інших.

30. Коли мені доводиться приймати рішення, то я стараюся знайти найкращий спосіб вирішення завдання.

31. Мої товариші деколи вважають мене ледачим.

32. Мої успіхи певною мірою залежать від моїх колег.

33. Немає сенсу йти всупереч волі керівника.

34. Деколи я не знаю яку роботу доведеться виконувати.

35. Коли щось не вдається зробити, то я втрачаю терпіння.

36. Я переважно не надаю значення своїм досягненням.

37. Коли я працюю разом з іншими, то результати моєї праці є вищими, ніж результати інших людей.

38. Багато за що я брався я не доводив до завершення.

39. Я заздрю людям, які є менш завантаженими за мене.

40. Я не рівняюся на тих, хто прагне влади і посад.

41. Коли я переконаний у вірності власної позиції, я здатний зробити все, щоб довести власну правоту.

Щоб отримати результати по цій методиці, слід оцінити отримані Вами відповіді згідно КЛЮЧА. **!!! Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 не враховуються.**

КЛЮЧ

Номери запитань з відповіддю «ТАК» (+)	Оцінка	Номери запитань з відповіддю «НІ» (-)	Оцінка
2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29,	1	6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39	1

30, 32, 37, 41			
----------------	--	--	--

Отримані оцінки слід підсумувати. Кількісні результати по цій методиці означають:

1 – 10 балів: мотивація до успіху низька, особа не прагне досягти перемоги, не схильна докладати власних сил у працю, апатична, пасивно ставиться до життя.

11 – 16 балів: середня мотивація до успіху. При такій мотивації людина не боїться ризикувати, вона не є скованою у своїх діях, бо можлива невдача не надто хвилює її.

17 – 20 балів: висока мотивація до успіху. Такі особи здатні йти на середнього рівня ризик для досягнення бажаного, схильні орієнтуватися на власні сили, гнучко і наполегливо добиватися поставленої мети.

Вище від 21 балу: мотивація до успіху надто висока. Це може спричиняти надмірну самокритичність до власних можливостей. При цьому особа може зазнавати надмірного хвилювання та страху зазнати невдачі. Підсвідома зневіра у власні сили викликає в людини меншу готовність до ризику, особистісну скованість. У результаті при надмірній мотивації до успіху людина може втрачати віру в те, що вона доб'ється бажаного.

Дослідження показали, що люди з помірно високою орієнтацією на успіх надають переваги середньому рівню ризику. Ті ж, хто побоюються невдач, надають переваги малому чи, навпаки, надто великому рівню ризику.

Чим **вища мотивація людини до успіху** — досягнення мети, тим нижчий показник готовності до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на сподівання на успіх: при сильній мотивації до успіху надії на успіх зазвичай більші, **ніж** при слабкій. До того ж людям, мотивованим на успіх і тим, що мають великі на нього, притаманно уникати великого ризику.

Ті, **хто сильно мотивований на успіх** і має високу готовність до ризику, рідше потрапляють в незручні ситуації, **ніж** ті люди, що мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І навпаки, коли у **людини** є висока мотивація до уникнення невдач (захист), це є перешкодою мотиву до успіху — досягнення мети.

**Проаналізуйте та запишіть результати тесту.*



****Експрес-опитувальник «Індекс толерантності».**

(Г.У. Солдатова, О.А. Кравцова, О.Є. Хухлаєв, Л.А. Шайгерова)

Інструкція: Оцініть, будь ласка, наскільки Ви згодні або не згодні з наведеними твердженнями, і відповідно до цього поставте відмітку навпроти кожного твердження:

№ з/п	Твердження	Повністю не згоден	Не згоден	Скоріше не згоден	Швидше згоден	Згоден	Повністю згоден
1.	У засобах масової інформації може бути представлена будь-яка точка зору						
2.	У змішаних шлюбах зазвичай більше проблем, аніж у шлюбах між людьми однієї національності						
3.	Якщо друг зрадив, треба помститися йому						
4.	До представників тих народностей, яких більшість недолюблює, стануть ставитися краще, якщо вони змінять свою поведінку						
5.	У суперечці може бути правильною тільки одна точка зору						
6.	Жebraки та безхатченки самі винні у своїх проблемах						
7.	Нормально вважати, що твій народ кращий, ніж всі інші						
8.	З неохайними людьми неприємно спілкуватися						
9.	Навіть якщо у мене є власна думка, я готовий вислухати й інші точки зору						
10	Всіх психічно хворих людей необхідно ізолювати від суспільства						
11	Я готовий прийняти як члена своєї сім'ї людину будь-якої національності						
12	Біженцям потрібно допомагати не більше, ніж усім іншим, тому що у місцевих проблем не менше						
13	Якщо хтось чинить зі мною грубо, я відповідаю тим же						

14	Я хочу, щоб серед моїх друзів були люди різних національностей						
15	Для наведення порядку в країні необхідна «сильна рука»						
16	Приїжджі повинні мати ті ж права, що й місцеві жителі						
17	Людина, яка думає не так, як я, викликає у мене роздратування						
18	До деяких націй і народів важко добре ставитись						
19	Безлад мене дуже дратує						
20	Будь-які релігійні течії мають право на існування						
21	Я можу уявити людину не такої раси, до якої належу я, своїм близьким другом						
22	Я хотів би стати більш толерантною людиною стосовно інших						

Опрацювання результатів.

Для кількісного аналізу підраховується загальний результат, без поділу на субшкали.

За кожен відповідь на пряме твердження нараховується від 1 до 6 балів («повністю не згоден» - 1 бал, «повністю згоден» - 6 балів). За відповідь на зворотні твердження нараховуються реверсивні бали («повністю не згоден» - 6 балів, «повністю згоден» - 1 бал). Потім отримані бали підсумовуються.

Номери прямих тверджень: 1, 9, 11, 14, 16, 20, 21, 22.

Номери зворотних тверджень: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 18, 19.

Оцінка виявленого рівня толерантності здійснюється за такими рівнями:

22 – 60 – низький рівень толерантності. Такі результати свідчать про високу інтолерантність людини і наявність у неї виразних інтолерантних установок стосовно навколишнього світу і людей.

61 – 99 – середній рівень. Такі результати демонструють респонденти, для яких характерним є поєднання як толерантних, так і інтолерантних рис. В одних соціальних ситуаціях вони поведуться толерантно, в інших можуть виявляти інтолерантність.

100 – 132 – високий рівень толерантності. Представники цієї групи характеризуються яскраво вираженою толерантністю. У той же час необхідно розуміти, що результати, які наближаються до верхньої межі (більше 115 балів), можуть свідчити про розмивання у людини «кордонів толерантності», що може бути пов'язане, наприклад, з психологічним інфантилізмом, тенденціями до потурання, поблажливості чи байдужості.

Для якісного аналізу аспектів толерантності можна використовувати поділ на субшкали:

1. **Етнічна толерантність:** 2, 4, 7, 11, 14, 18, 21.
2. **Соціальна толерантність:** 1, 6, 8, 10, 12, 15, 16, 20.
3. **Толерантність як риса особистості:** 3, 5, 9, 13, 17, 19, 22

Субшкала етнічна толерантність виявляє ставлення людини до представників інших етнічних груп і установки в сфері міжкультурної взаємодії.

Субшкала «соціальна толерантність» дозволяє досліджувати толерантні і інтолерантні прояви по відношенню до різних соціальних груп (меншин, злочинців, психічно хворих людей), а також вивчати установки особистості по відношенню до деяких соціальних процесів.

Субшкала «Толерантність як риса особистості» містить висловлювання, які діагностують особистісні риси, установки і переконання, що значною мірою визначають ставлення людини до навколишнього світу.



**Чи є важливою толерантність в професійній діяльності викладача? Проаналізуйте кожен із субшкал тесту.*

****Методика «Типи етнічної ідентичності»**

(Г.У. Солдатова, С.В. Рижова)

Інструкція: Нижче подано висловлювання різних людей з питань національних відносин і національної культури. Подумайте і оцініть, згідно із запропонованими критеріями, наскільки Ваша думка співпадає з думкою цих людей.

№ з/п	Я – людина, яка	Згоден	Швидше згоден, ніж ні	У чомусь погоджуюсь, у чомусь ні	Швидше не згоден	Не згоден
1	2	3	4	5	6	7
1.	надає перевагу способу життя свого народу, але з великим інтересом ставиться до інших народів					
2.	вважає, що міжнаціональні шлюби руйнують народи					
3.	часто відчуває перевагу людей іншої національності					
4.	вважає, що права нації завжди вищі від прав людини					
5.	вважає, що у повсякденному спілкуванні національність немає значення					
6.	надає перевагу способу життя лише свого народу					
7.	зазвичай не приховує своєї національності					
8.	вважає, що справжня дружба може бути лише між людьми однієї національності					
9.	часто переживає сором за людей своєї національності					
10.	вважає, що будь-які засоби є добрими для захисту інтересів свого народу					
11.	не надає переваги будь-якій національній культурі, зокрема і власній					
12.	часто відчуває перевагу свого народу над іншими					
13.	любить свій народ, однак поважає мову і культуру інших народів					
14.	вважає суворо необхідним збереження чистої нації					
15.	важко вживається з людьми своєї національності					
16.	вважає, що взаємини з людьми інших національностей часто є джерелом неприємностей					
17.	байдуже ставиться до своєї етнічної належності					
18.	переживає напруження, якщо чує навкруги чужу мову					
19.	готова мати справу з представниками будь-якого народу, не зважаючи на національні відмінності					
20.	вважає, що народ має право вирішувати свої проблеми за рахунок інших народів					
21.	часто переживаю власну меншовартість у зв'язку із своєю національною належністю					

22	вважає свій народ більш обдарованим і розвинутим у порівнянні з іншими народами					
23	вважає, що представники інших національностей повинні обмежуватися у праві проживання на території моєї нації					
24	дратується від близького спілкування з представниками інших національностей					
25	завжди знаходить можливість спокійно розв'язати міжнаціональну суперечку					
26	вважає, що необхідне «очищення» культури свого народу від впливу інших культур					
27	не поважає свій народ					
28	вважає, що на території її народу всі права на користування природними і соціальними ресурсами повинні належати лише власному народу					
29	ніколи серйозно не ставилася до міжнаціональних проблем					
30	вважає, що її власний народ не кращий і не гірший за інші народи					

Опрацювання та інтерпретація результатів

Отримані відповіді переводяться у бали за такою шкалою: *згоден* – 4 бали; *швидше згоден, ніж ні* – 3 бали; *у чомусь погоджуюсь, у чомусь ні* – 2 бали; *швидше не згоден* – 1 бал; *не згоден* – 0 балів.

За ключем підраховується кількість балів до кожного з п'яти типів етнічної ідентичності:

1. *Етніцизм* – висловлювання 3, 9, 15, 21, 27.
2. *Етнічна індивідуальність* – висловлювання 5, 11, 17, 29, 30.
3. *Норма (позитивна етнічна ідентичність)* – висловлювання 1, 7, 13, 19, 25.
4. *Етноцентризм* – висловлювання 6, 12, 16, 18, 24.
5. *Етноізоляціонізм* – висловлювання 2, 8, 20, 22, 26.
6. *Етнофанатизм* – висловлювання 4, 10, 14, 23, 28.

Залежно від суми балів, які набрали за кожною шкалою (від 0 до 20 балів) можна зробити висновок щодо прояву кожного типу етнічної ідентичності. Порівняння кількості балів за всіма шкалами дозволяє виокремити один чи кілька домінуючих типів етнічної ідентичності.

Типи етнічної ідентичності:

1. *Етніцизм* – одна з форм гіпоідентичності, яка за своєю сутністю є відходом від власної етнічної групи і пошуком стійких соціально-психологічних ніш не за етнічним критерієм.

2. *Етнічна індиферентність* – відсутність меж етнічної ідентичності, що виявляється у невизначеності етнічної належності, неактуальності етнічності.

3. *Норма (позитивна етнічна індиферентність)* – поєднання позитивного ставлення до власного народу з позитивним ставленням до інших народів. В полі етнічному суспільстві позитивна етнічна ідентичність має характер норми і є властивістю для більшості людей. Така ідентичність надає оптимального балансу толерантності по відношенню до власної та інших етнічних груп, що дозволяє розглядати її як значущу умову самостійності та стабільності етнічної групи, з одого боку. Так як умову мирної міжкультурної взаємодії у полі етнічному світі, з іншого боку.

4. *Етноегоїзм* – може виявлятися у безневинній формі, на вербальному рівні, як результат сприймання інших етносів за допомогою конструкту «мій народ». Однак цей тип етнічної ідентичності може супроводжуватись напруженням і роздратуванням у спілкуванні з представниками інших етнічних груп або визнання права власного народу вирішувати свої проблеми за «чужий» рахунок.

5. *Етноізоляціонізм* – впевненість у перевагах свого народу над іншими, у потребі «очищення» національної культури, негативне ставлення до міжетнічних шлюбів, ксенофобія.

6. *Етнофанатизм* – готовність вдаватись до будь-яких дій для захисту так чи інакше втлумачених етнічних інтересів, аж до етнічних «чисток». Відмова іншим народам у праві користування природними ресурсами і соціальними привілеями, визнання пріоритету етнічних прав народу над правами людини, виправдовування будь-яких жертв у боротьбі за благополуччя свого народу.



**Здійсніть кількісний і якісний аналіз отриманих результатів. Проаналізуйте результати методики.*

Наскільки збігаються результати тестування, характеристики і Ваші власні уявлення про себе?

Тема 3. Спілкування та комунікація (взаємодія) в освітньому процесі.


*1. Спілкування - _____

*Комунікація - _____

* Педагогічне спілкування - _____

*** 2. Вкажіть стилі педагогічного спілкування.

СТИЛІ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ



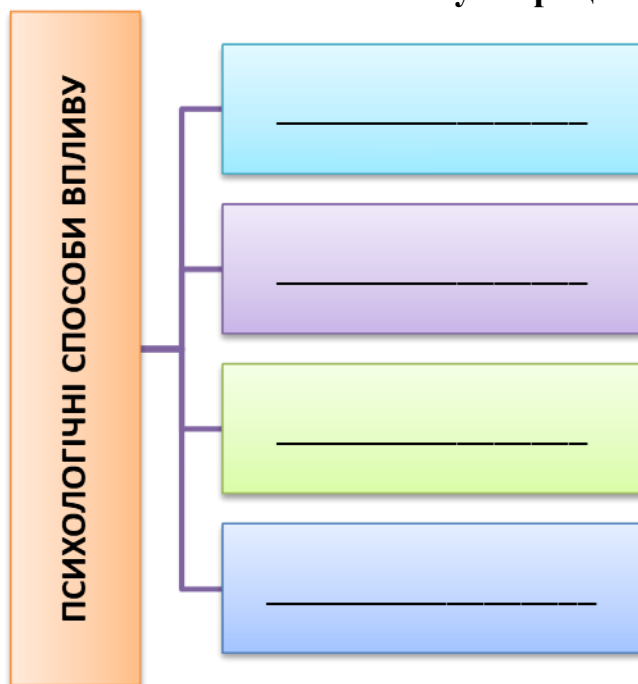
_____ - це жорсткий стиль, при якому викладач спирається виключно на власну точку зору, а студенти розглядаються ним лише як об'єкт впливу, пасивні виконавці його розпоряджень, які не мають права на самостійність та ініціативу. Головними формами взаємодії такого стилю спілкування є наказ, указівка, інструкція, догана. Навіть подяка звучить як докір: «Ти добре сьогодні відповідав. Не чекав від тебе такого». А реакцією на помилку студента часто бувають висміювання, різкі слова.

_____ цей стиль часто називають формальним або стилем потурання, оскільки педагог при виконанні своїх професійних обов'язків завжди прагне зайняти позицію невтручання, самоусунути від керівництва і виконання ролі вихователя, а обмежитися лише виконанням суто викладацьких функцій. Звичайно це призводить до втрати педагогом контакту зі студентами і контролю за ними, відсутності знань про стосунки в колективі та індивідуальних особливостей конкретних його членів, нездатності впливати на ..

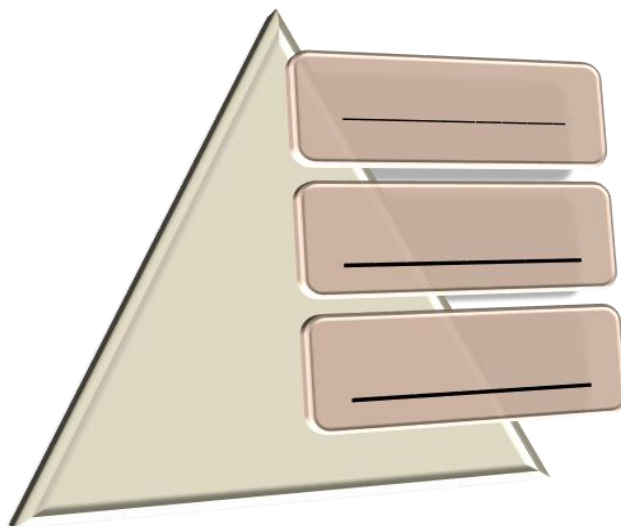
_____ стиль є найбільш ефективним у педагогічній діяльності. Він заснований на повазі до особистості студента і орієнтований на стимулювання активності студентів, самоорганізацію і самоуправління особистості та колективу. Базується він на прагненні донести мету діяльності до свідомості студентів, залучити їх до участі у спільній діяльності. Основними способами взаємодії є заохочення, порада, інформування, координація, що розвиває в студентів упевненість,

_____ стиль включає в себе два інших стилі. Вкажіть, які стилі можуть входити до складу даного стилю спілкування _____

****3. Впишіть психологічні способи впливу в процесі спілкування.**



****4. Визначте та запишіть у піраміді рівні культури спілкування та дайте коротку характеристику кожному з рівнів.**



Характеристика рівнів спілкування.

1. _____
2. _____
3. _____

*****5.** Ви бачите пронумеровану класифікацію моделей спілкування (за В. Кан-Калік та І. Юсуповим). Поставте номери в клітинках поряд з вірними відповідями. Користуючись ключем, впишіть букви поряд з цифрами (для використання ключа порядковий номер є спільним для моделей і для визначень).

<i>№</i>	<i>Моделі спілкування</i>	<i>букви</i>	<i>цифри</i>	<i>Визначення</i>
1.	«Монблан» (диктаторська)			у такому спілкуванні переважає вибірковість викладача в організації взаємовідносин зі студентами. Він зосереджує увагу на групі слабких або сильних студентів, що руйнує цілісну й безперервну систему спілкування, довільно поєднує діалог і монолог у спілкуванні;
2.	«Китайська стіна» (неконтактна)			викладач є головною дійовою особою, нерідко гальмує ініціативу студентів. Діалогічність за такої моделі спілкування зведена до мінімуму, застосовується лише як тактичний прийом;
3.	«Локатор» (диференційованої уваги)			за такого спілкування викладач постійно наголошує на своїй перевазі над студентами, виявляє до них зневажливе ставлення, переоцінює роль мовлення, особистого прикладу;
4.	«Робот» (негнучкого реагування)			ця модель може спричинити для викладача втрату ділового контакту в спілкуванні. Він адекватно використовує діалог, професійне і загальнолюдське мовлення;
5.	«Я сам» (авторитарна)			під час взаємодії зі студентами викладач чує лише себе, не реагує на студента, не усвідомлює його переживань і потреб, перебільшує інформативну функцію мовлення.
6.	«Гамлет» (гіперрефлексивна)			педагог цілеспрямовано і послідовно діє на підставі певної програми, незважаючи на обставини, що вимагають змін у спілкуванні. Монологічність він поєднує з навмисною і невмотивованою діалогічністю.
7.	«Друг» (активної взаємодії)			педагог підноситься над студентами, як гірська вершина. Він відірваний від студентів, мало цікавиться їх інтересами, взаєминами з ними, його спілкування зводиться лише до інформування студентів, що зумовлює їх пасивність. Викладач перебільшує інформативну функцію слова;
8.	«Тетерук» (гіпореклексивний)			дії викладача супроводжують сумніви, чи правильно його зрозуміють, чи адекватно відреагують на його зауваження тощо. Він перебільшує самопрезентаційну і чуттєву функції мовлення.

Ключ: По вертикалі – номер моделі спілкування; по горизонталі – визначення. Наприклад: якщо термін по нумерації 5, а вірне визначення 8 – то буква «Х».

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	А	П	В	М	Т	А	К	В
2	Р	Б	У	Ф	І	В	М	Г
3	Р	Д	І	С	Я	С	О	О
4	Й	Ф	С	І	Ч	Л	Ю	Б
5	Ц	Е	У	К	Г	Е	Н	Х
6	Б	Р	П	А	О	Л	Д	В
7	Ю	Т	Д	І	І	О	П	А
8	Ц	Е	Є	Л	Н	О	П	В

Впишіть вірну відповідь у клітинки.

Одна із букв вірної відповіді уже вписана у клітинку.

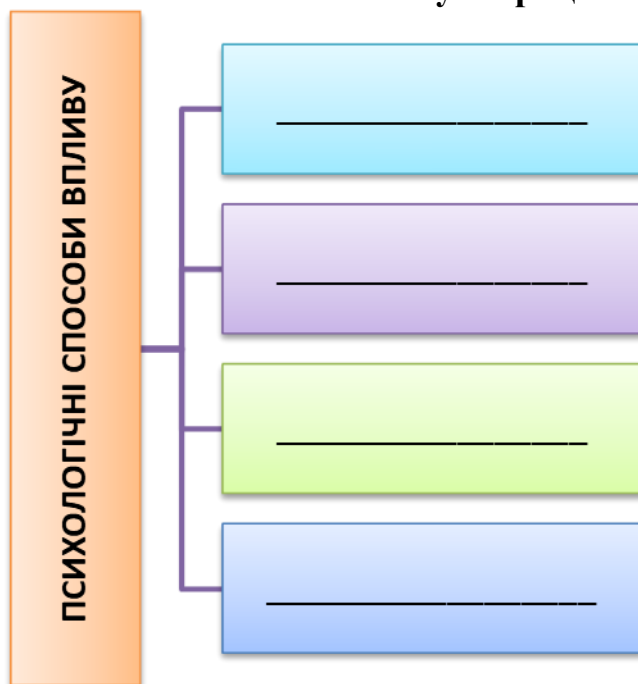
			Т					
--	--	--	----------	--	--	--	--	--

****Завдання до вірної відповіді.**

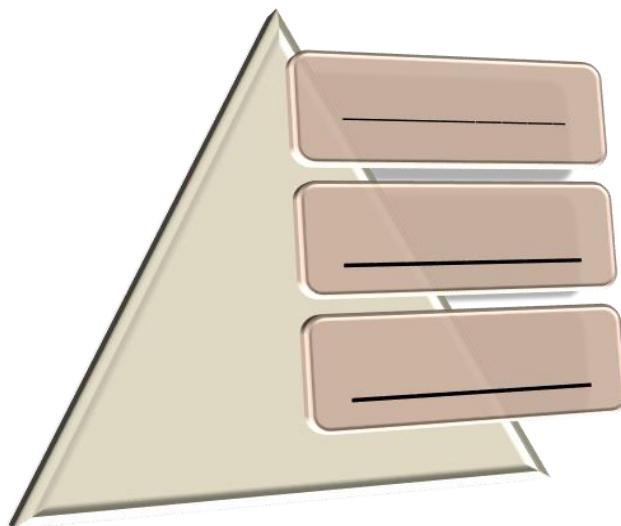


Вірною відповіддю є ім'я і прізвище німецького психолога. Вкажіть, який психологічний експеримент вперше був проведений у 1938 році цим науковцем, результати якого прийнято використовувати і в наші дні.

***6. Впишіть психологічні способи впливу в процесі спілкування.**



****7. Визначте та запишіть у піраміді рівні культури спілкування та дайте коротку характеристику кожному з рівнів.**



Характеристика рівнів спілкування.

1. _____
2. _____
3. _____

****8.** У спілкування без слів важливо все: погляди, жести, міміка, пози, постава і т. п. Тому, для ефективного невербального спілкування є відповідні зони, що сприяють порозумінню між двома співрозмовниками. У завданні написано відстань між співрозмовниками. Вам потрібно вписати назви цих відстаней та їх особливості.

<p><i>15-45 см.</i> _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p><i>45-120 см.</i> _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>120-400 см.</i> _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p><i>Понад 400 см.</i> _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

****9.** Дайте вірні визначення поняттям «маніпуляція» та «актуалізація».



Маніпуляція - _____

Текст опитувальника

№	Запитання	бали
1.	Чи багато у тебе друзів?	
2.	Ти завжди можеш підтримати розмову в компанії друзів?	
3.	Ти можеш подолати замкненість, сором'язливість у спілкуванні з людьми?	
4.	Чи буває тобі нудно наодинці з самим собою?	
5.	Ти завжди можеш знайти тему для розмови, коли зустрічаєш знайомого?	
6.	Ти можеш приховати своє роздратування при зустрічі з неприємною тобі людиною?	
7.	Ти завжди можеш приховувати поганий настрій, не переносячи його на близьких?	
8.	Ти можеш помиритися першим після сварки з другом?	
9.	Ти можеш утриматися від різких зауважень при спілкуванні з близькими людьми?	
10.	Ти здатен у спілкуванні піти на компроміс?	
11.	Ти вмієш у спілкуванні не нав'язливо відстоювати свою точку зору?	
12.	Ти утримуєшся у розмові від осудження знайомих під час їх відсутності?	
13.	Чи виникає в тебе бажання, коли ти дізнаєшся щось цікаве, розповісти це друзям?	

Обговорення:**Від 30 до 39 балів.**

Ти людина товариська, маєш задоволення від спілкування з близькими знайомими і незнайомими людьми. Ти цікавий у спілкуванні, друзі і знайомі цінують тебе за вміння вислухати, зрозуміти, дати пораду. Але не переоцінюй своїх можливостей, іноді ти буває балакучий. Будь уважним до співрозмовників, сліdkуй за їх реакцією, старайся не стати нав'язливим.

Від 20 до 29 балів.

Ти в міру товариська людина, але у спілкуванні зазнаєш деяких труднощів. Друзів у тебе мало, не завжди можеш знайти спільну мову із знайомими людьми. Іноді у розмові буваєш нестриманим, невірноваженим. Треба бути щирим, уважним, доброзичливим у ставленні до своїх співрозмовників. Крім того, не завадило б подолати деяку невпевненість в собі.

До 20 балів.

Ти людина сором'язлива, замкнута, у компанії майже завжди мовчиш, віддаєш перевагу самотності, а не спілкуванню з людьми. Хоча це зовсім не значить, що в тебе немає друзів і знайомих. Очевидно, вони цінують тебе за вміння вислухати, зрозуміти, пробачити. Але, якщо тобі хочеться вільно висловлювати свою точку зору, дискутувати на рівних, стати цікавим співрозмовником, треба подолати свою сором'язливість і бути щирим у суперечці, активно підтримувати розмову. А щоб вислови не видавались недоречними, тобі треба розвивати й удосконалювати навички спілкування. Крім того, можливо, ти дуже критично ставишся до себе, до своїх знань, умінь.

**Методика визначення деструктивних установок
у міжособистісних стосунках
(В.В.Бойко).**

Інструкція. Вам потрібно прочитати кожне із запропонованих нижче суджень і відповісти «так» або «ні», виражаючи одностайність чи непогодження з ними. Будьте уважні і щирі.

Опитувач:

1. Мій принцип у відносинах з людьми: довіряй, але перевіряй.
2. Краще думати про людину погане і помилитись, ніж навпаки (думати добре і помилитись).
3. Високопоставлені посадові особи, як правило, спритні й хитрі.
4. Сучасна молодь не вмє відчувати глибоке почуття кохання.
5. З роками я став більш скритий, тому що часто доводилося страждати через свою довірливість.
6. Практично в будь-якому колективі присутня заздрість і підсиджування.
7. Більшість людей позбавлені почуття жалю до інших.
8. Більшість працівників на підприємствах і в установах намагаються прибрати до рук все, що погано лежить.
9. Більшість підлітків сьогодні виховані гірше, ніж будь-коли.
10. В моєму житті часто зустрічались цинічні люди.
11. Буває так: робиш добро людям, а потім жалкуєш, тому що вони платять невдячністю.
12. Добро повинне бути з кулаками.
13. З нашим народом можна побудувати щасливе суспільство в недалекому майбутньому.
14. Нерозумних навколо себе бачиш частіше, ніж розумних.

15. Більшість людей, з якими доводиться мати ділові стосунки, вдають із себе порядних, хоча насправді вони інші.

16. Я дуже довірлива людина.

17. Мають рацію ті, хто вважає, що треба більше боятися людей, а не звірів.

18. Милосердя в нашому суспільстві в найближчому майбутньому залишиться ілюзією.

19. Наша дійсність робить людину стандартною, безликою.

20. Вихованість в моєму оточенні на роботі – рідкісна риса.

21. Я практично завжди зупиняюся, щоб дати на прохання перехожого жетон для телефона-автомата в обмін на гроші.

22. Більшість людей готові здійснити аморальні вчинки заради особистих інтересів.

23. Люди, як правило безініціативні в роботі.

24. Більшість людей похилого віку показують свою злобу кожному.

25. Більшість людей на роботі люблять пліткувати один про одного.

Обробка й інтерпретація даних.

Завуальована жорстокість по відношенню до людей, в судженнях про них. Поверніться, будь ласка, до запитань, на які ви відповідали на самому початку розділу. Про завуальовану жорстокість по відношенню до людей говорять такі варіанти відповідей (у дужках вказується кількість балів, що нараховується за відповідний варіант):

1 – так (3); 6 – так (3); 11 – так (7); 16 – ні (3); 21 – ні (4). Максимально можна набрати 20 балів. Чим більше отриманих балів, тим виразніше виражена завуальована жорстокість по відношенню до людей.

Відкрита жорстокість по відношенню до людей. Особистість не приховує і не пом'якшує свої негативні оцінки й переживання з приводу більшості оточуючих: висновки про них різкі, однозначні й зроблені, можливо, назавжди. Про відкриту жорстокість ви можете зробити висновки, розглядаючи такі запитання із вищезазначеного опитувача:

2 – так (9); 7 – так (8); 12 – так (10); 22 – так (8).

Обгрунтований негативізм у судженнях про людей. Виражається в об'єктивно обумовлених негативних висновках про деякі типи людей і про окремі сторони взаємодії. Обгрунтований негативізм виявляється в таких питаннях і варіантах відповідей:

3 – так (1); 8 – так (1); 13 – ні (1); 18 – так (1); 23 – так (1). Максимальна число балів – 5, набрати їх не соромно. Однак повертає

увагу особливий тип опитуваних. Вони демонструють досить виражену жорстокість – завуальовану або відкрити, або і ту й іншу відразу, але в той же час немов носять рожеві окуляри: те, що викликає обґрунтований негативізм, вони не помічають.

Бурчання. Бурчання – тобто схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних факторів в області взаємовідносин з партнерами і в спостереженні за соціальною дійсністю. Про наявність такого компонента у негативній установці свідчать наступні запитання зі згаданого опитувача:

4 – так (2); 9 – так (2); 19 – так (2); 24 – так (2). Максимальна кількість балів – 10.

Негативний особистий досвід спілкування з оточуючими. Даний компонент установки показує, наскільки вам пощастило в житті на найближче коло знайомих і партнерів в спільній діяльності (у попередніх показниках оцінювалися скоріше загальні ситуації). Про негативний особистий досвід контактів свідчать запитання:

5 – так (5); 10 – так (5); 15 – так (5); 20 – так (4); 25 – так (1). Максимально можливе число балів – 20.

Показники негативних комунікативних установок

Показники	Максимум балів	Отримані вами бали	Відсоток від максимуму балів
Завуальована жорстокість	20		
Відкрита жорстокість	45		
Обґрунтований негативізм	5		
Бурчання	10		
Негативний досвід спілкування	20		
ВСЬОГО:	100		

****Методика вивчення здібностей до самоуправління у спілкуванні.**

Інструкція. Нижче наведені висловлювання, що стосуються різних ситуацій у спілкуванні. Всі висловлювання відрізняються, не співпадають за змістом, тому уважно прочитайте кожне з них, перед тим як відповідати. Якщо висловлювання «правильне» чи



«скоріше правильне» для Вашого сприйняття, то поставте букву «п» біля відповідного висловлювання. Важливо, щоб Ви відповідали щиро і чесно.

Опитувач.

1. Я вважаю, що імітувати поведінку інших людей важко.
2. На моїй поведінці найчастіше відображається все те, що я думаю і в чому я дійсно впевнений.
3. На вечірках, в різних компаніях я не намагаюся робити чи говорити те, що приємно іншим.
4. Я можу захищати тільки ті ідеї, в які вірю сам.
5. Я можу робити промови експромтом навіть на ті теми, про які не маю майже ніякої інформації
6. Я думаю, що вмю виявити себе так, щоб справити враження на людей чи розважити їх.
7. Якщо я не впевнений як необхідно поводити себе в певній ситуації, то починаю орієнтуватися на поведінку інших людей.
8. Можливо, з мене б вийшов непоганий актор.
9. Я рідко потребую порад друзів, коли вибираю книги, музику чи фільми.
10. Інколи іншим здається, що я переживаю більш глибокі емоції, ніж це є насправді.
11. Я сміюся з комедії більше, коли дивлюся її разом з друзями, ніж коли дивлюся її сам.
12. В групі людей я рідко буваю в центрі уваги.
13. В різних ситуаціях з різними людьми я поводжуся зовсім порізному.
14. Мені не дуже легко добитися того, щоб інші відчували до мене симпатію.
15. Навіть коли в мене поганий настрій, я часто роблю вигляд, що приємно проводжу час.
16. Я насправді не завжди такий, яким здаюся.
17. Я не стану спеціально висловлювати думку чи змінювати поведінку, коли мені хочеться комусь сподобатися або домогтися ласки.
18. Про мене думають, що я людина, яка здатна розважити.
19. Для того, щоб сподобатися, налагодити стосунки з іншими людьми, головне – я намагаюся робити саме те, що він мене очікують.
20. Я ніколи не добивався особливого успіху, коли грав з іншими в ігри, для яких необхідна тямущість чи імпрізованість дій.

21. Мені важко, коли я намагаюся змінювати свою поведінку так, щоб вона співпадала з поглядами різних людей і різними ситуаціями.

22. Під час вечірок я віддаю іншим можливість жартувати й розповідати історії.

23. В компаніях я певним чином почуваю себе ніяково і не виявляю себе достатньо добре.

24. Якщо буде необхідно для доброї справи, я зможу будь-кому, дивлячись прямо в вічі, сказати неправду і при цьому зберігати безпристрасний вираз обличчя.

25. Я можу зробити так, щоб оточуючі були зі мною дружелюбні, навіть якщо ці люди мені не подобаються.

Обробка й інтерпретація результатів.

Підраховуються всі відповіді, що співпадають зі словами «правильно» і «неправильно».

Ключ.

Правильно – 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25.

Неправильно – 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Всі бали додаються.

Менше 8 балів – стабільна модель спілкування, деяка ригідність.

8-17 балів – потреба спілкуватися з самим собою, проявляти в залежності від ситуації направленість на партнера, схильність до партнерства у спілкуванні.

17-25 балів – мобільність у спілкуванні, вміння відповідати поведінці партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування, спираючись на ситуацію.

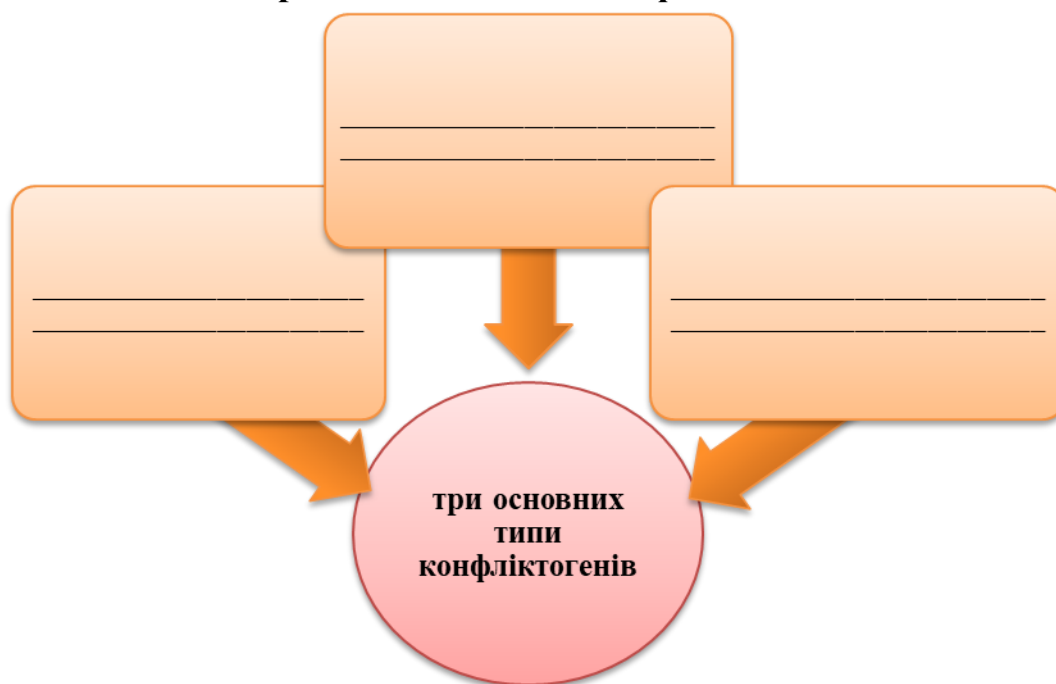


Проаналізуйте результати тестів. Чи співпадають результати тесту з вашою думкою про себе?

**Тема 4. Конфлікти
та умови його запобігання.**

*** 1. Конфлікт -** _____

****2. Впишіть три основних типи конфліктогенів.**



***3. Учасники конфлікту -** _____

***Об'єкт конфлікту -** _____

***Інцидент -** _____

***Напишіть формулу конфлікту:**

_____ + _____ = _____

****4. Вкажіть до визначень назви способів регулювання конфліктів за К.Томасом та Т. Кілменом.**

така поведінка можлива: коли розв'язання конфлікту для індивіда не дуже важливе; коли ситуація досить складна й розв'язання конфлікту потребує чимало зусиль від його учасників; коли в індивіда не вистачає влади для розв'язання конфліктів на свою користь; коли наслідок (вирішення чи невирішення) конфлікту не особливо важливий.

характеризується активною боротьбою індивіда за свої інтереси, відсутністю співробітництва при пошуках рішення, націленістю тільки на свої інтереси за рахунок іншої сторони. Індивід застосовує всі доступні для нього засоби для досягнення мети: владу, примус, різні засоби тиску на опонентів, залежність учасників від нього.

означає, що індивід бере активну участь у пошуках рішень, які задовольняють усіх учасників. При цьому спостерігається прозорість думок. Така форма потребує тривалішої роботи з учасниками, всебічного обговорення розходжень і вироблення спільного рішення з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб.

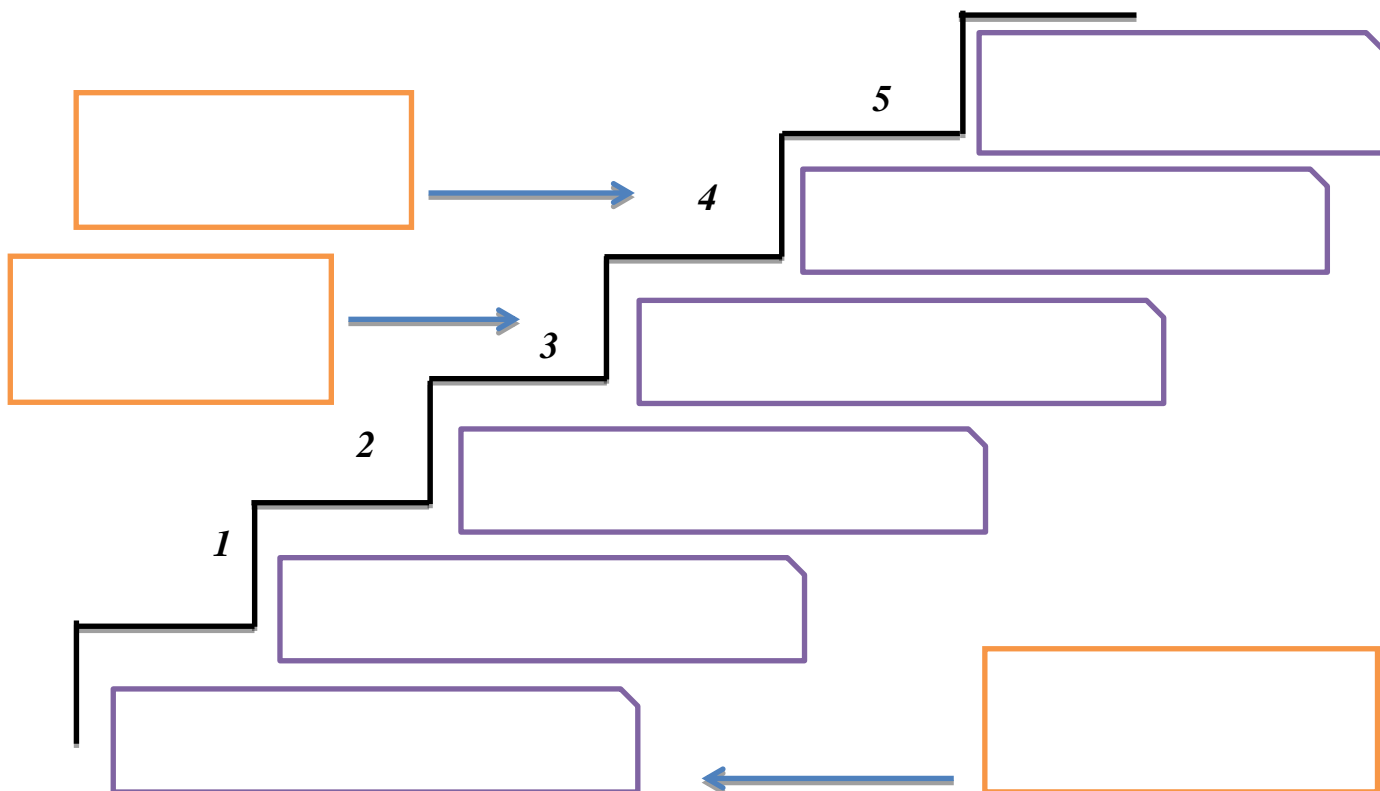


дії індивіда спрямовані на збереження й відновлення сприятливих відносин з опонентом завдяки згладжуванню стосунків за рахунок власних інтересів.

дії учасників спрямовані на пошук рішень за рахунок взаємних поступок, на вироблення проміжного рішення, що задовольняє обидві сторони, при якому ніхто особливо не виграє і

***Ескалація конфлікту -** _____

*****5. Розпишіть стадії ескалації конфлікту. 6**



****6. У психології немає єдиної класифікації типів конфліктних особистостей. Одна з таких класифікацій належить Ф. Бородкіну і Н.Коряку, які виділили, які виділили шість типів конфліктних особистостей, що провокують або посилюють конфліктні ситуації. Напишіть ці типи конфліктних особистостей.**





****7. Діагностика схильності до конфліктної поведінки
Методика К.Томаса та Т. Кілмена
діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки,
адаптація Н.В.Гришиної.**

Мета: визначення переважного способу поведінки людини в конфліктних ситуаціях.

Інструкція. У кожній з поданих пар виберіть те судження, яке є найбільш типовим для вашої поведінки. Відведений час — не більш 15-20 хвилин.

Обробка результатів

Дайте відповідь на кожне запитання тесту. Якщо ваша відповідь (А чи Б) збігається з варіантами в «ключі», позначте знаком +. Кількість балів, набрана учасником опитування за кожного шкалою, дає уявлення про те, наскільки виражена в нього та чи інша форма поведінки в конфліктних ситуаціях.

Типова карта методики

1. А. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
Б. Замість того, щоб обговорювати те, в чому ми розходимося, я стараюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не згодні.
2. А. Я стараюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся улагодити справу з урахуванням інтересів іншого і моїх власних.
3. А. зазвичай я настійливо прагну добитися свого.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші відносини.
4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час стараюся знайти підтримку у іншого.
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.
6. А. Я намагаюся уникнути виникнення прикрощів для себе.
Б. Я намагаюся добитися свого.
7. А. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.
Б. Я вважаю за необхідне в чомусь поступитися, щоб домогтися іншого.
8. А. зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.

- 9.** А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
Б. Я роблю зусилля, щоб домогтися свого.
- 10.** А. Я твердо прагну досягнути свого.
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
- 11.** А. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.
- 12.** А. Часто я намагаюся не займати позицію, яка може викликати суперечки.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.
- 13.** А. Я пропоную середню позицію.
Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.
- 14.** А. Я повідомляю іншому свою точку зору і питаю про його погляди.
Б. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.
- 15.** А. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.
Б. Я стараюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.
- 16.** А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.
Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.
- 17.** А. зазвичай я наполегливо стараюся домогтися свого.
Б. Я стараюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.
- 18.** А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.
- 19.** А. Я, насамперед, стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.
Б. Я стараюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.
- 20.** А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.
Б. Я стараюся знайти найкраще поєднання вигадів і втрат для нас обох.
- 21.** А. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.
Б. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
- 22.** А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.
Б. Я відстоюю свої бажання.
- 23.** А. Як правило, я заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

Б. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.

Б. Я стараюся переконати іншого прийти до компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

Б. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.

26. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27. А. Часто уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.

Б. якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28. А. зазвичай я настійно прагну добитися свого.

Б. Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай стараюся знайти підтримку у іншого.

29. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою зацікавленою людиною могли домогтися успіху.



Проаналізуйте результати тестування. Опишіть спосіб врегулювання конфлікту, який є для вас доцільним, згідно методики.

УВАГА!!! Користуйтеся описом способів врегулювання конфліктів у завданні 6. Данні завдання пов'язані.

Обробка даних:

Питання	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
П		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

****8. Методика. Конфліктна особистість.**

Мета: Оцінити міру конфліктності або тактовності людини.

Інструкція: Вам пропонується ряд тверджень. Виберіть один з трьох запропонованих варіантів, відповідно вашим поглядам, і поряд з його позначенням – а, б, в – поставте на бланку для відповіді знак «+» («так») або підкресліть. Кожен варіант відповідей отримує певну кількість балів: *a* – 4 бали; *б* – 2, *в* – 0.

Текст опитувальника

1. Уявіть, що в суспільному транспорті почалась суперечка. Що ви зробите?

- а) не втручатиметеся в неї;
- б) втрутитесь, ставши на сторону того, хто правий;
- в) втрутитесь і відстоюватиме свою точку зору;

2. На зборах ви критикуєте керівництво за допущені помилки:

- а) ні;
- б) так, але залежно від вашого особистого ставлення до нього;
- в) завжди критикуєте за помилки.

3. Ваш безпосередній начальник викладає план роботи, який не здається вам правильним. Чи запропонуєте ви свій план, який здається вам краще:

- а) якщо інші вас підтримають, то так;
- б) зрозуміло, ви підтримуватиме свій план;
- в) боїтеся, що за критику у вас будуть неприємності.

4. Чи любите ви сперечатися з колегами, друзями:

- а) лише з тими, хто не ображається і коли спори не псують ваші стосунки;
- б) так, але лише по важливих, принципових питаннях;
- в) ви сперечаєтесь зі всіма і з будь-якого приводу.

5. Хтось намагається «пролізти» вперед вас без черги:

- а) вважаючи, що і ви не гірші за нього, спробуєте обійти чергу;
- б) обурюєтесь, але про себе;
- в) відкрито висловлюєте своє обурення.

6. Якщо в якійсь спірній ситуації ваша думка буде вирішальною, як ви поступите:

- а) висловитесь і про позитивні, і про негативні сторони пропозиції;
- б) виділите позитивні його сторони і запропонуєте подумати ще;
- в) ви станете лише критикувати ідею.

7. Ваша дружина (чоловік) постійно говорить вам про ваше марнотратство, а сама (сам) раз у раз купує дорогі речі. Вона (він) захотіла дізнатися вашу думку про свою останню покупку. Що ви скажете:

- а) що схвалюєте покупку, якщо вона принесла дружині (чоловікові) задоволення;

- б) говорите, що ця річ позбавлена смаку;
- в) лаєте її (його) за покупку.

8. Ви зустріли підлітків, які палять. Як ви відреагуєте:

- а) подумаете: «Навіщо псувати собі настрій із-за чужих хлопців?»;
- б) зробите їм зауваження;
- в) відчитаете їх.

9. У ресторані ви відмітили, що офіціант вас обрахував:

- а) в такому разі ви не даєте йому чайові, які заздалегідь приготували;
- б) попросите, щоб він при вас ще раз порахував суму;
- в) влаштуєте скандал.

10. У будинку відпочинку погане обслуговування. Який вихід ви дасте своєму обуренню:

- а) висловіте претензії адміністратору;
- б) поскаржитесь на нього, аби його покарали;
- в) зженете свою незадоволеність на молодшому персоналі: прибиральницях, офіціантках.

11. Ви сперечаєтесь зі своїм сином-підлітком і переконуєтесь, що він правий. Чи визнаєте ви свою помилку;

- а) ні;
- б) зрозуміло, визнаєте;
- в) який же у батька буде авторитет, якщо визнати свою помилку?

Обговорення:

Якщо сума балів знаходиться в межах від **30 до 40 балів**, опитуваний тактовний, не любить конфліктів, уникає критичних ситуацій; прагне бути приємним для тих, що оточують, але не завжди надає їм допомогу.

Якщо сума в межах від **15 до 29 балів**, то опитуваний – конфліктна особа. Наполегливо обстоює свою думку, незважаючи на те, як це вплине на особисті або службові стосунки. За це його поважають.

Якщо сума в межах від **10 до 14 балів**, то опитуваний сам провокує конфлікти, шукає приводи для суперечок, любить критикувати, нав'язує свою думку, він – скандаліст.

Опишіть результат тестування. Чи співпадають результати з вашою думкою про себе?



Тема 5. Дидактика.

**** 1. Вкажіть форми, методи, технології навчання.**

Форми навчання

Методи навчання

Технології навчання

*****2. Ви бачите описані історичні етапи розвитку форм навчання, які пронумеровані. Назви цих форм можна побачити нижче і позначені вони буквами. Ваше завдання віднайти вірну назву до описаного історичного етапу і записати в ключ букву назви.**

1. Навчання, яке набуло широкого розповсюдження в середньовічних школах. Його характерні ознаки: непостійний склад учнів з різним рівнем розвитку, різним рівнем знань, не однорідний за віком. У школах панували репродуктивні методи навчання: механічне заучування, багаторазове повторення і відтворення матеріалу.

2. Система навчання, яка була заснована в Англії, (кін. XVIII—поч. XIX ст.) — сутність її в тому, що вчитель організував навчання молодших школярів за допомогою старших (давав інструкцію як вчити)

3. Форма навчання на ранніх стадіях розвитку людства навчання було пов'язане з конкретною поведінкою та діяльністю людини. Діти навчалися, наслідуючи дорослих.

4. Навчання, яке виникло в Давній Греції; учень виконує індивідуальне завдання, вчитель допомагає. Воно є досить ефективним, тому що дозволяє врахувати особливості розвитку дитини, провадити індивідуальний контроль за процесом засвоєння знань. Однак має ряд недоліків: воно потребує матеріальних затрат, а також позбавляє однолітків спілкування.

5. Суть системи в тому, що навчання провадять в класах, розподілених на підставі результатів психометричних обстежень і характеристик вчителів (4 групи класів: із середніми здібностями, малоздібними, розумово відсталими та обдарованими). Тривалість навчання в кожній групі була різною.

6. сутність; виховання через дію, навчання за проектом (зміст навчання визначає проект) (30-ті роки XX ст., автор Дьюї, м. Чикаго, США)

7. Заснована Я. А. Коменським, який глибоко обґрунтував її у видатній праці «Велика дидактика» (1632 р.). Він вважав, що в школі навчання учнів повинно провадитись у класах з постійним складом учнів (однорідні за віком, розвитком); формування класів здійснюється на початку навчального року; навчальний рік повинен мати фіксовані початок і кінець, чотири періоди канікул; повинна бути програма навчання, зміст навчання за роками; заняття кожен день, крім неділі; навчання в класах по 40—50 осіб.

8. Система знань (за назвою м. Дальтон, США, 20-ті роки XX ст.), суть системи: виключаються класи, колективна робота вчителя з учнями; використовуються лабораторії, де провадяться заняття; використовуються таблиці, прилади, технічні засоби.

9. Це американська система навчання (50—60-ті роки XX ст.), за якою 40 % часу відводиться на навчання учнів у великих групах (100—150 осіб), 20 % — на навчання у малих групах (10—15 осіб), а 40 % — на самостійну роботу.

Назви форм навчання.

А
Індивідуальне навчання

О
План Трампа

К
Первісна форма навчання

М
Індивідуально-групове навчання

А
Белл-ланкастерська система навчання

Н
Класно-урочна форма навчання

Р
Мангеймська система навчання

К
Лабораторна система знань за Дальтон-планом

Е
Метод проєктів

Ключ:

Нумерація описання історичних етапів розвитку форм навчання	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Букви вірних назв форм навчання									



У вірній відповіді ви побачите прізвище відомого педагога. Який внесок дана особистість зробила у розвиток освіти?

****7. Ви бачите опис інтерактивних методів навчання але назви не співпадають із змістом. Ваше завдання – навпроти кожного методу, де була знайдена помилка поставити будь-яку позначку та вказати номер, де знаходиться вірна відповідь до даної назви.**

№	Опис інтерактивних методів навчання	відмітка про помилку	вказати номер з вірною відповіддю
1.	<p>Метод Сократичної бесіди (евристичної бесіди) - цей метод є одним із найефективніших способів забезпечення зворотного зв'язку в аудиторії, мотивації до роздумів, активізації навчально-пізнавальної, пошукової діяльності студентів. Застосування такого методу дозволяє кожному висловити свої сумніви, винести на обговорення гострі і, на його думку, до цього часу не вирішені питання, вступити в суперечку з колегами та викладачем. Даний метод спрямований на вдосконалення творчого мислення студентів, формування уміння аргументувати, полемізувати, самостійно обирати шляхи визначення правильних рішень, відстоювати позиції, та загалом підняти рівень зацікавленості професійними навичками майбутньої фахової діяльності.</p>		
2.	<p>Метод проєктів - метод навчання, оцінювання і атестації, який широко застосовується у США, у процесі підготовки майбутніх фахівців. Найчастіше - це студент збирає матеріал для атестації, викладач має можливість оцінити рівень професійного зростання студента протягом вивчення курсу.</p>		
3.	<p>Синектика – виник у другій половині ХІХ ст. у сільськогосподарських школах США. В основі цього методу лежать ідеї Дж. Дьюї, В. Х. Кілпатріка, Е. Торндайка та інших американських учених. Цей метод можна охарактеризувати як «навчання через діяння», коли учень безпосередньо включається в активний пізнавальний процес: самостійно формулює проблему, збирає необхідну інформацію, знаходить і порівнює варіанти вирішення проблеми, робить висновки, аналізує свою діяльність, формуючи «по цеглинках» щось нове й набуваючи нового навчального й життєвого досвіду.</p>		

4.	<p>Метод коучингу – наставляти, надихати, тренувати; тренувати, займатися репетиторством, готувати до іспиту або змагань. Це засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку її власних рішень в будь-якій складній ситуації; це інструмент для оптимізації людського потенціалу та ефективної діяльності. Під час застосування цього методу студенти мають змогу розвивати у собі так зване позитивне і конструктивне мислення – уміння бачити та використовувати всі доступні можливості та ресурси, безпомилково визначати, передбачати тенденції розвитку та знаходити оптимальний варіант дії, що дозволяє при мінімальних зусиллях досягати максимальних результатів.</p>		
5.	<p>Метод портфоліо – модель групового вирішення проблем за допомогою метафоричного мислення. Це модель групової творчої діяльності та навчального дослідження розробляється у зарубіжній педагогіці з 1960-х років. Охоплює досвід застосування відомого методу групової генерації ідей, який має назву «мозкової атаки», або «мозкового штурму». Головним для дидактичних пошуків було стимулювання пошукової навчальної діяльності, яка заснована на емоційно-образному, метафоричному мисленні.</p>		

***8.** Дайте психолого-педагогічну характеристику (компетентності) та вкажіть сучасні вимоги до особистості викладача вищого навчального закладу.





***9. Методика «Педагогічні ситуації»¹ (оцінюється викладачем)

Мета: Виявити педагогічні здібності викладача на основі того, який вихід він знаходить з низки описаних педагогічних ситуацій.

Інструкція: «Перед Вами – низка складних педагогічних ситуацій. Познайомившись із змістом кожної з них, необхідно вибрати із запропонованих варіантів реагування на цю ситуацію той, котрий з педагогічної точки зору, на Вашу думку, найбільш правильний. Якщо ні один із запропонованих варіантів відповідей Вас не влаштовує, то можна назвати свій, оригінальний».

Ситуація 1. Ви почали заняття, всі студенти заспокоїлися. В аудиторії тихо, і раптом хтось вголос засміявся. Коли Ви, ще не встигнувши нічого сказати, запитливо і здивовано подивилися на студента, який засміявся, він, дивлячись вам прямо в очі, заявляє: «Мені завжди смішно дивитися на Вас і завжди хочеться сміятися, коли Ви проводите заняття».

Як Ви на це відреагуєте?

1. «От тобі й на!»
2. «А що Вам здається смішним?»
3. «Ну, будь ласка, смійся!»
4. «Ви що хворий?»
5. «Люблю веселих людей».
6. «Я рада (ий), що створюю Вам веселий настрій».
7. _____

Ситуація 2. Після декількох занять студент заявляє Вам: «Я не думаю, що Ви, як педагог, можете нас чомусь навчити».

Ваша реакція:

1. «Ваша справа - вчитися, а вчити – викладача».
2. «Таких, як Ви, зрозуміло, я нічого не зможу навчити».
3. «Можливо, Вам краще перейти в інший ВНЗ, або навчатися в іншого викладача».
4. «Ви просто не бажаєте вчитися».
5. «Мені цікаво знати, чому Ви так думаєте?»

¹ Методика викладання у вищій школі (мотивація навчальної діяльності): Матеріали методичного семінару «Мотиваційний підхід до організації навчального процесу у вищій школі» / [Н. Я. Кравчук, О. Є. Коваль]. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 81 с. С.69-74

6. «Давайте поговоримо про це більш детально. У моїй поведінці, мабуть, є щось таке, що викликає у Вас такі думки».

7. _____

Ситуація 3. Викладач дає студентові завдання, а той не хоче його виконувати, заявляючи: «Я не бажаю це робити!»

Якою повинна бути реакція викладача?

1. «Не хочеш - примусимо!»
 2. «Навіщо ж Ви тоді прийшли вчитися?»
 3. «Тим гірше для Вас, залишайтеся неосвіченими, невігласами. Ваша поведінка схожа до поведінки людини, яка на зло своєму обличчю хотіла відрізати собі носа».

4. «Ви розумієте, чим це може закінчитися для Вас?»

5. «Не могли би Ви пояснити, чому?»

6. «Давайте сядемо і обговоримо - можливо, Ви маєте рацію».

7. _____

Ситуація 4. Студент невдоволений своїми успіхами у навчанні, невпевнений у своїх здібностях і в тому, що він колись зможе зрозуміти і засвоїти матеріал, звертається до викладача: «Як Ви вважаєте, чи зможу я коли-небудь вчитися на відмінно і не відставати від інших студентів у групі?»

Що на це повинен відповісти викладач?

1. «Якщо чесно сказати - я не впевнений».

2. «О, так, безперечно, в цьому Ви можете не сумніватися».

3. «У Вас чудові здібності, і я покладаю на Вас великі надії».

4. «Чому Ви не впевнені у собі?»

5. «Давайте поговоримо і вияснимо проблеми».

6. «Багато залежить від того, як ми з Вами будемо працювати».

7. _____

Ситуація 5. Студент говорить до викладача: «На два найближчих заняття, які Ви будете проводити, я не піду, позаяк в цей час я хочу піти на концерт рок-музики (варіанти: погуляти з друзями, побувати на спортивних змаганнях в якості глядача, на весіллі тощо)».

Як потрібно відповісти йому?

1. «Тільки спробуйте!»

2. «Наступного разу Вам доведеться прийти з пояснювальною запискою».

3. «Це Ваша справа, вам складати екзамен (залік). Доведеться все одно звітувати за пропущені заняття. Я потім Вас обов'язково спитаю».

4. «Ви, мені здається, дуже несерйозно ставитесь до занять».

5. «Можливо, Вам взагалі залишити навчання?»
6. «А що будете робити далі?»
7. «Мені цікаво знати, чому відвідування концерту (прогулянки) для Вас є цікавішим, ніж заняття?»
8. _____

Ситуація 6. Студент, побачивши викладача, коли той зайшов в аудиторію, сказав йому: «У Вас дуже втомлений вигляд».

Як на це має реагувати викладач:

1. «Я думаю, що з Вашого боку не зовсім етично робити мені такі зауваження».
2. «Так, я погано себе почуваю».
3. «Не хвилюйтеся за мене, краще подивіться на себе».
4. «Я сьогодні погано спав(ла), було багато роботи».
5. «Не хвилюйтеся, це не заважатиме нашим заняттям».
6. «Ви - дуже уважний, дякую за турботу!»
7. _____

Ситуація 7. «Я відчуваю, що заняття, які Ви проводите, не допомагають мені у майбутній професійній діяльності». - говорить студент викладачеві, і додає: «Я взагалі думаю кинути навчання».

Як на це повинен реагувати викладач?

1. «Припиніть говорити дурниці!»
2. «Нічого собі, додумався!»
3. «Можливо Вам знайти іншого викладача».
4. «Я хотів(ла) детальніше дізнатися, що у Вас викликало таке бажання?»
5. «А що, як нам попрацювати разом над вирішенням Вашої проблеми?»
6. «Можливо, Вашу проблему можна вирішити якимось по-іншому?»
7. _____

Ситуація 8. Студент розмовляє з викладачем, демонструючи надмірну самовпевненість: «Немає нічого такого, чого я б не зміг зробити, якщо б захотів. Для мене нічого немає складного у тому, щоб вчити Ваш предмет».

Якою має бути відповідь викладача?

1. «Ви занадто високої думки про себе».
2. «З Вашими здібностями? Я не впевнений».
3. «Ви, мабуть, відчуваєте себе досить впевнено, якщо так говорите?»

4. «Я теж впевнений у цьому, бо знаю, що Ви, якщо захочете, багато зможете досягнути».

5. «Це, мабуть, потребує від Вас великої напруженості: великих зусиль».

6. «Надмірна самовпевненість заважає справі».

7. _____

Ситуація 9. У відповідь на зауваження викладача студент говорить, що для того, щоб засвоїти навчальний предмет, йому не потрібно багато працювати: «Мене вважають досить здібною людиною».

Що має відповісти йому на це викладач?

1. «Ця думка Вас не стосується».

2. «Ваші зусилля і знання цього не підтверджують».

3. «Багато людей вважають себе досить здібними, проте не завжди є такими».

4. «Я радий (а), що Ви такої високої думки про себе».

5. «Це тим паче повинно змусити Вас більше працювати».

6. «Це звучить так, ніби Ви самі не дуже вірите у свої здібності».

7. _____

Ситуація 10. Студент говорить до викладача: «Я знову забув виконати завдання».

Як слід на це реагувати викладачеві?

1. «Ну от, знову!»

2. «Чи не здається Вам це виявом безвідповідальності?»

3. «Думаю, що Вам вже час починати ставитись до справи серйозно».

4. «Я хотів(ла) би знати, чому?»

5. «У Вас, мабуть, не було для цього можливості?»

6. «Як Ви вважаєте, чому я кожного разу нагадую про це?»

7. _____

Ситуація 11. Студент у розмові з викладачем говорить йому: «Я хотів би, щоб Ви ставилися до мене краще».

Як повинен відповісти на таке прохання студента викладач?

1. «Чому я повинен ставитися до Вас краще, ніж до всіх інших?»

2. «Я зовсім не збираюсь грати в любчиків і фаворитів!»

3. «Мені не подобаються люди, які заявляють так, як Ви».

4. «Я хотів(ла) би знати, чому я повинен(на) особливо виділяти Вас серед інших студентів».

5. «Якби я Вам сказав(ла), що люблю Вас більше, ніж інших студентів, то Ви б почували себе краще, впевненіше?»

6. «Як Ви вважаєте, як я насправді до Вас ставлюсь?»

7. _____

Ситуація 12. Студент, висловивши викладачеві свої сумніви щодо можливості глибокого міцного засвоєння предмету, який він викладає, додав: «Я сказав Вам про те, що мене турбує. Тепер Ви скажіть, у чому причина цього і як мені бути далі?»

Що має відповісти на це викладач?

1. «У Вас, мені здається, комплекс неповноцінності».
2. «У Вас немає ніяких підстав для хвилювання».
3. «Перш ніж я зможу висловити свою обґрунтовану думку, мені необхідно краще розібратися у сутності проблеми».
4. «Давайте почекаємо, попрацюємо і повернемося до цієї проблеми через деякий час. Я думаю, ми зможемо її вирішити».
5. «Я не готовий(а) зараз дати Вам точну відповідь, мені потрібно подумати».
6. «Не хвилюйтесь, і мені у свій час нічого не вдавалося».
7. _____

Ситуація 13. Студент говорить викладачеві: «Мені не подобається те, що Ви говорите і захищаєте на заняттях».

Якою має бути відповідь викладача?

1. «Це – погано».
2. «Ви, мабуть, в цьому не розбираєтесь».
3. «Я сподіваюсь, що у подальшому в процесі наших занять Ваша думка зміниться».
4. «А що Ви самі любите і готові захищати?»
5. «Чому?»
6. _____

Ситуація 14. Студент, явно демонструючи своє погане ставлення до будь-кого з товаришів групи, говорить: «Я не хочу працювати (вчитися) разом з ним».

Як має на це відреагувати викладач?

1. «Ну і що?»
2. «Нікуди не дінетесь, все одно доведеться».
3. «Це нерозумно з Вашого боку».
4. «Але й він теж після цього не захоче з вами працювати (вчитися)».
5. «Чому?»
6. «Я думаю, що Ви не правий».
7. _____

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ І ВИСНОВКИ

Ключ до методики «Педагогічні ситуації».

Оцінка в балах різних варіантів відповідей на різні ситуації.

Вибраний варіант відповіді і його оцінка в балах порядковий номер педагогічної ситуації.

№	1	2	3	4	5	6	7	8
1	4	3	4	2	5	5	-	-
2	2	2	3	3	5	5	-	-
3	2	3	4	4	5	5	-	-
4	2	3	3	4	5	5	-	-
5	2	2	3	5	2	4	5	5
6	2	3	2	4	5	5	-	-
7	2	2	3	4	5	5	-	-
8	2	2	4	5	4	3	-	-
9	2	4	3	4	5	4	-	-
10	2	3	4	4	5	5	-	-
11	2	2	3	4	5	5	-	-
12	2	3	4	5	4	5	-	-
13	2	2	4	4	5	4	5	-
14	2	2	3	4	4	5	-	-

Примітка: власні відповіді оцінюються окремо, і відповідні оцінки додаються до загальної суми балів.

Здатність правильно вирішувати педагогічні проблеми визначаються за сумою балів, набраних респондентом за всіма 14 педагогічними ситуаціями, поділеної на 14. Якщо респондент отримав середню оцінку вище 4,5 балів, то його педагогічні здібності (за даною методикою) вважаються високорозвиненими (високий рівень). Якщо середня оцінка знаходиться в інтервалі від 3,5 до 4,4 балів, то педагогічні здібності вважаються достатньо розвиненими (середній рівень). І на кінець, якщо середня оцінка нижче 3,4 бали, то педагогічні здібності респондента слаборозвинені (низький рівень).

***Проаналізуйте рівень своєї здатності вирішувати педагогічні проблеми. Чи вважаєте Ви отриманий показник оптимальним для Вас? Чому?*

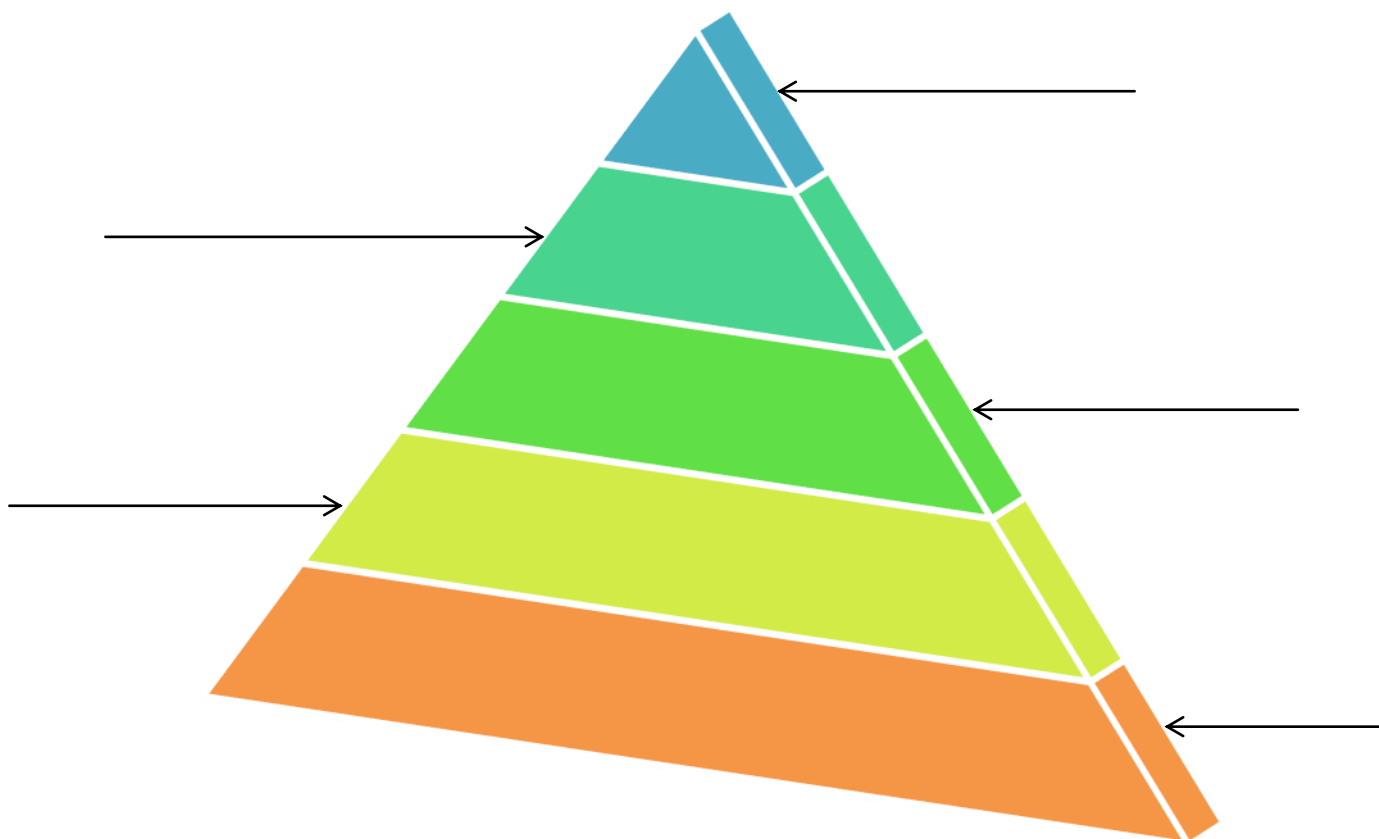
Тема 6. Виховання та його роль у вищій освіті.

***1. Виховання – це** _____

***2. Вкажіть пріоритетні напрями виховання.**

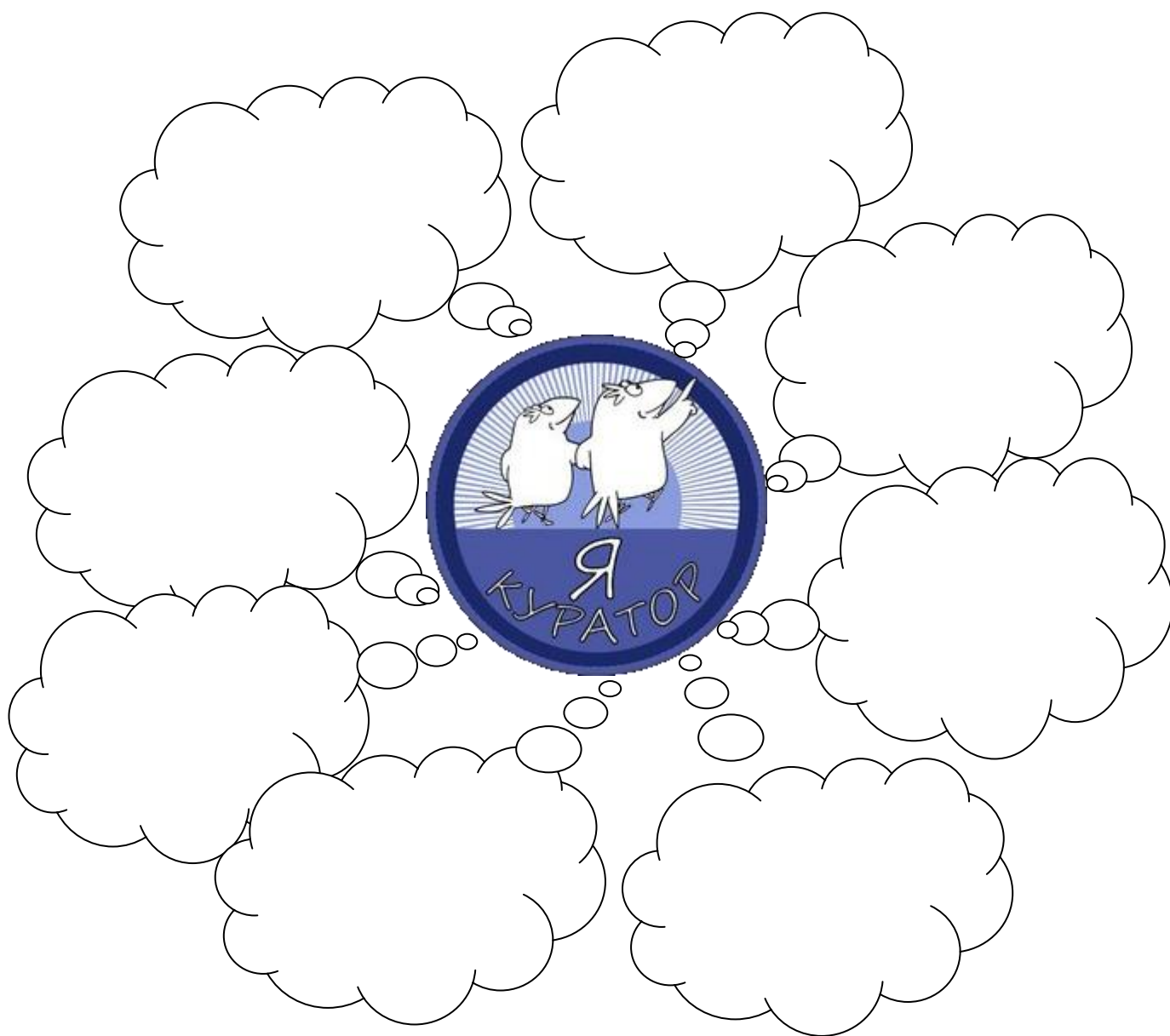
**ПРІОРИТЕТНІ
НАПРЯМИ
ВИХОВАННЯ**

****4. Запишіть класифікацію потреб особистості (теорія А. Маслоу)**



***5. Самовиховання – це _____**

***6. Саморозвиток _____**

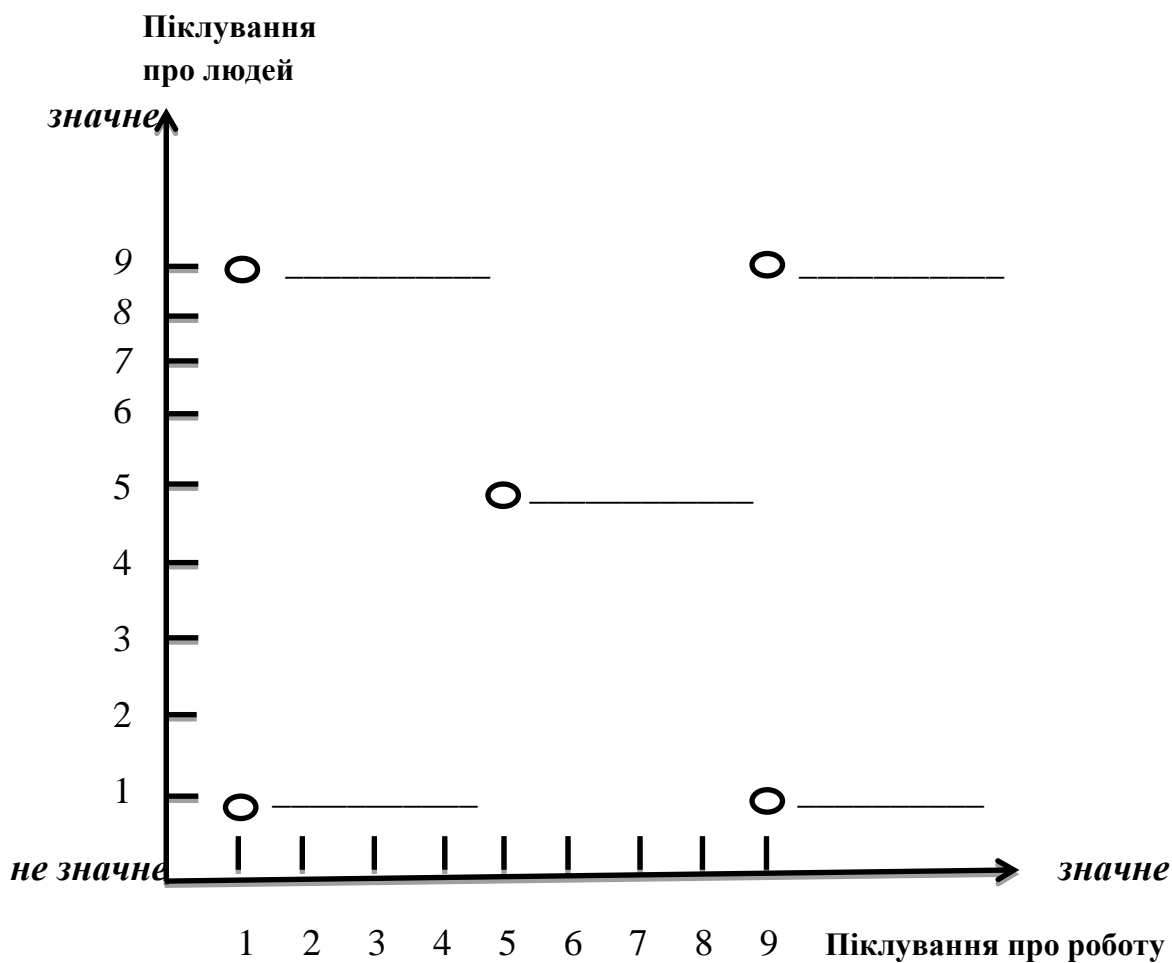
***7. Основні обов'язки куратора.**

****8. Які заходи ви запропонували студентам, виконуючи обов'язки куратором групи? (тема, мета, очікувані результати заходу).**

*****9.** Пропонуємо вам біля координат в графіку вписати типи керівника, які відповідають шкалам зображеним на рисунку. Для допомоги, під графіком написані характеристики типів керівника. Напишіть назви типів, що допоможе вам виконати завдання.

Характеристики типів керівників

- _____ - максимум уваги до людей, мінімум до роботи.
- _____ - помірна увага до роботи і до людей (пошук компромісів).
- _____ - висока орієнтація на ефективну роботу в поєднанні з довірою та повагою до людей.
- _____ - максимум уваги до роботи, незначна увага до людей.
- _____ - незначна увага до до роботи і до людей.





10. Тести і методики для самопізнання

**Методика Р. Шварцер, М. Єрусалем, В. Ромек.
Шкала самоефективності.*

Мета: Вивчити рівень само ефективності особистості.

Інструкція: Вам запропоновано 10 речень. Дайте відповідь на запитання, використовуючи наступні бали:

«абсолютно вірно» - 4 бали

«не повністю вірно» - 3 бали

«не повністю не вірно» - 2 бали

«абсолютно не вірно» - 1 бал

Бланк речень:

1. Якщо я постараюсь, то я знайду рішення навіть тяжких проблем.
2. Коли мені щось заважає, то я все одно знаходжу шляхи досягнення своєї мети.
3. Я досить просто досягаю поставленої мети.
4. В неочікуваних ситуаціях я знаю, як я буду себе поводити.
5. Коли виникають непередбачувані труднощі, я вірю, що зможу з цим впоратись.
6. Якщо я прикладу достатньо зусиль, то зможу впоратись з більшістю проблем.
7. Я готовий до будь-яких труднощів, тому що покладаюсь на власні можливості.
8. У разі виникнення проблем я, звичайно, знаходжу декілька способів її рішення.
9. Я можу щось вигадати навіть у безвихідних ситуаціях.
10. Зазвичай я контролюю ситуацію та власну поведінку.

Обробка і аналіз результатів:

31-40 балів – високий рівень самоефективності, який характеризується адекватним оцінюванням власних здібностей, та очікування успіху від власної поведінки. Ці особистості впевнені в собі, мають оптимістичні погляди на життя та володіють само підкріпленням, яке проявляється в постановці перед собою відповідних задач для досягнення. У разі досягнення, невдачі чи перевершення запланованого особистість вирішує сама, схвалювати, заохочувати чи карати себе. Успіх від здійсненої діяльності вона приписує власним здібностям і прикладеним зусиллям.

20-30 балів – середній рівень само ефективності, який проявляється у недостатньому само підкріпленні, що призводить до втрати надії на успіх власної поведінки. Оцінка здібностей коливається від завищеної до заниженої, що вказує на її неадекватність. Рівень очікування успіху чергується від високого до низького, що впливає на якість виконання поставлених задач.

Менше 19 балів – низький рівень само ефективності, характерними ознаками якого виступає неадекватна оцінка своїх здібностей (завищена чи занижена), відсутність само підкріплення, що призводить до очікуванню невдачі від власної поведінки. Людина почувається невпевнено, відмовляється від постановки цілей і задач. У разі досягнення успіху від здійсненої діяльності вказує не на власні зусилля, а на зовнішні фактори.



**Проаналізуйте результати методик. Наскільки збігаються результати методики з Вашими уявленнями про себе?*



****Методика Г.М. Казанцева. Дослідження загальної самооцінки**

Інструкція: Вам пропонують наступні твердження, напроти яких ви повинні написати один з трьох варіантів відповідей: «так» (+), «ні» (-), «не знаю» (?), який відповідає власній поведінці в аналогічній ситуації.

Текст опитувальника:

1. Звичайно я розраховую на успіх у своїх справах.
2. Більшу частину часу я перебуваю в пригніченому настрої.
3. Більшість ровесників зі мною рахуються (радяться).
4. У мене немає впевненості в собі.
5. Я приблизно настільки ж здібний і винахідливий, як більшість оточуючих мене людей.
6. Часто я відчуваю себе нікому непотрібним.
7. Я все роблю добре (будь-яку справу).
8. Мені здається, що я нічого не досягну в майбутньому.
9. У будь-якій справі я вважаю себе правим.
10. Я роблю багато такого, про що потім жалкую.
11. Коли я дізнаюся про успіхи кого-небудь, кого я знаю, то сприймаю це як власну поразку.
12. Мені здається, що всі навколо дивляться на мене з осудом.
13. Мене мало турбують можливі невдачі.
14. Мені здається, що успішному виконанню доручень чи справ мені заважають перешкоди, яких мені не подолати.
15. Я рідко жалкую про те, що вже зробив.
16. Оточуючі мене люди більш привабливі, ніж я.
17. Я думаю, що я постійно комусь необхідний.
18. Мені здається, що я навчаюся гірше за інших.
19. Мені частіше щастить, ніж не щастить.
20. У житті я завжди чогось боюся.

Підраховується кількість позитивних відповідей (+) спочатку за непарними номерами, а потім за парними. Від першого результату віднімається другий. Кінцевий результат може знаходитися в інтервалі від -10 до +10.

Результат від -10 до -4 свідчить про низьку самооцінку; від -3 до +3 – середню; від +4 до +10 – про високу самооцінку.



Опишіть результати тесту. Яку роль, на Вашу думку, відіграє самооцінка для викладача вищої школи?

Яку роль відіграє самооцінка студента під час навчання у вищому навчальному закладі?

****Методика сприймання індивідом групи.**

Методика дозволяє виявити три можливих «типи» сприймання індивідом групи. При цьому показником типу сприймання виступає роль групи в індивідуальній діяльності того, хто сприймає.



Інструкція. На підставі трьох «типів» сприймання індивідом групи була створена спеціальна анкета, спрямована на визначення домінування того чи іншого типу сприймання групи індивідом, якого опитують. Анкета складається з 14-ти пунктів-суджень, що містять по три альтернативні вибори. У кожному пункті анкети випробувані повинні вибрати альтернативу, яка найбільш їм підходить, відповідно до запропонованої інструкції. На кожен пункт анкети можливі 3 відповіді, позначені літерами А, Б і В. З відповідей на кожен пункт оберіть ту, яка найбільш точно виражає вашу точку зору. Пам'ятайте, що «поганих» і «хороших» відповідей у цій анкеті немає. Літеру вашої відповіді занесіть (обведіть кружечком) у бланк для відповідей проти відповідного номера запитання. На кожне запитання може бути обрана тільки одна відповідь.

Анкета

1. Кращими партнерами в групі я вважаю тих, хто:
 - а) знає більше, ніж я;
 - б) прагне вирішити всі питання спільно;
 - в) не відволікає увагу викладача.
2. Кращими викладачами є ті, які:
 - а) мають індивідуальний підхід;
 - б) створюють умови для допомоги з боку інших;
 - в) створюють у колективі атмосферу, в якій ніхто не боїться висловитися.
3. Я радий, коли мої друзі:
 - а) знають більше, ніж я, і можуть мені допомогти;
 - б) вміють самостійно, не заважаючи іншим, домагатися успіхів;
 - в) допомагають іншим, коли випаде нагода.
4. Найбільше мені не подобається, коли в групі:
 - а) нікому допомагати;
 - б) мені заважають при виконанні завдання;
 - в) інші слабше підготовлені, ніж я.

5. Мені здається, що я здатний на максимальне, коли:
- а) я можу отримати допомогу і підтримку з боку інших;
 - б) мої зусилля винагороджують;
 - в) є можливість проявити ініціативу, корисну для всіх.
6. Мені подобаються колективи, в яких:
- а) кожен зацікавлений у поліпшенні результатів всіх;
 - б) кожен зайнятий своєю справою і не заважає іншим;
 - в) кожна людина може використовувати інших для вирішення своїх завдань.
7. Учні оцінюють як найгірших таких викладачів, які:
- а) створюють дух суперництва між учнями;
 - б) не приділяють їм достатньої уваги;
 - в) не створюють умови для того, щоб група допомогла їм.
8. Найбільше задоволення в житті дає:
- а) можливість роботи, коли тобі ніхто не заважає;
 - б) можливість отримання нової інформації від інших людей;
 - в) можливість зробити корисне іншим людям.
9. Основна мета школи повинна полягати:
- а) у вихованні людей з розвиненим почуттям обов'язку перед іншими;
 - б) у підготовці пристосованих до самостійного життя людей;
 - в) у підготовці людей, які вміють отримувати користь від спілкування в іншими людьми.
10. Якщо перед групою стоїть якась проблема, то я:
- а) вважаю за краще, щоб інші вирішили цю проблему;
 - б) вважаю за краще працювати самостійно, не покладаючись на інших;
 - в) прагну зробити свій внесок у спільне вирішення проблеми.
11. Я вчився би краще, якби викладач:
- а) мав до мене індивідуальний підхід;
 - б) створював умови для отримання мною допомоги з боку інших;
 - в) заохочував ініціативу учнів, спрямовану на досягнення загального успіху.
12. Немає нічого гіршого за випадок, коли:
- а) ти не в змозі самостійно досягти успіху;
 - б) відчуваєш себе непотрібним у групі;
 - в) тобі не допомагають оточуючі.

13. Найбільше я ціную:

- а) особистий успіх, в якому є частка заслуги моїх друзів;
- б) загальний успіх, в якому є й моя заслуга;
- в) успіх, досягнутий ціною власних зусиль;

14. Я хотів би:

- а) працювати в колективі, в якому застосовуються основні прийоми і методи спільної роботи;
- б) працювати індивідуально з викладачем;
- в) працювати з провідними в даній сфері людьми.

Обробка результатів

На підставі відповідей опитуваних за допомогою «ключа» здійснюється підрахунок балів по кожному типу сприймання індивідом групи. Кожній обраній відповіді приписують 1 бал. Бали, обрані опитуваними по всіх 14-ти пунктах анкети, сумують для кожного типу сприймання окремо. При цьому загальна сума балів за усіма трьома типами сприймання для кожного опитуваного має неодмінно дорівнювати 14.

Індивідуалістичний тип сприймання індивідом групи

№ запитання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Відповідь	В	А	Б	Б	Б	Б	Б	А	Б	Б	А	А	В	Б

Колективістський тип сприймання індивідом групи

№ запитання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Відповідь	Б	В	В	А	В	А	А	В	А	В	В	Б	Б	А

Прагматичний тип сприймання індивідом групи

№ запитання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Відповідь	А	Б	А	В	А	В	В	Б	В	А	Б	В	А	В

Три типи сприймання:

1. Індивід сприймає групу як перешкоду власній діяльності або ставиться до неї нейтрально. Група не представляє собою самостійної цінності для індивіда. Це проявляється в ухиленні від спільних форм діяльності, у перевазі індивідуальної роботи, в обмеженні контактів. Цей тип сприймання індивідом групи називають «індивідуалістичним».

2. Індивід сприймає групу як самостійну цінність. На перший план для індивіда виступають проблеми групи та окремих її членів, спостерігається зацікавленість як в успіхах кожного члена групи, так і

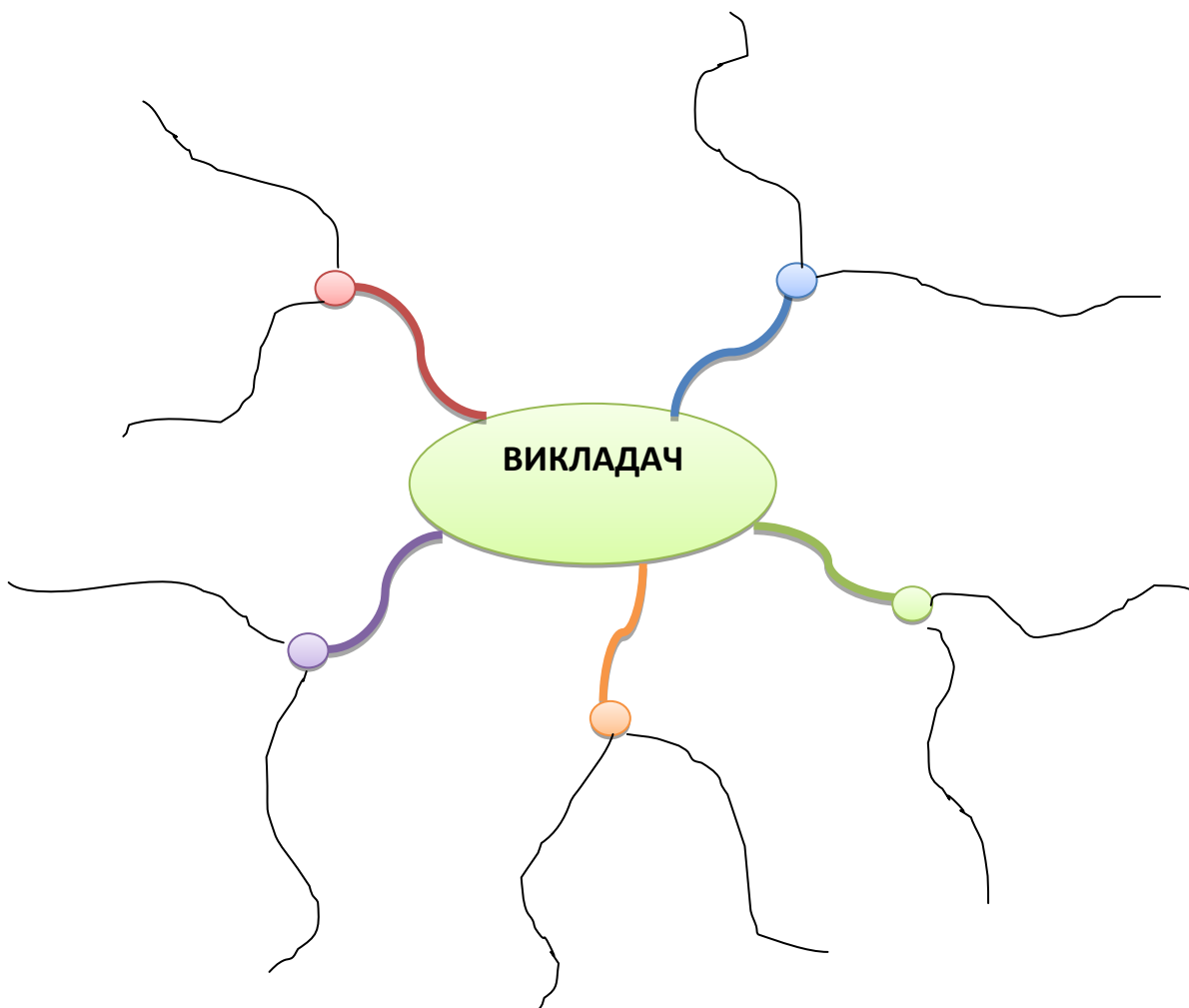
групи в цілому, прагнення внести свій внесок у групову діяльність. Має місце потреба в колективних формах роботи. Цей тип сприймання індивідом своєї роботи називають «*колективістським*».

3. Індивід сприймає групу як засіб, що сприяє досягненню тих чи інших індивідуальних цілей. При цьому група сприймається і оцінюється з точки зору її «корисності» для індивіда. Віддається перевага більш компетентним членам групи, здатним надати допомогу, взяти на себе вирішення складної проблеми чи послужити джерелом необхідної інформації. Даний тип сприймання індивідом групи називають «*прагматичним*».



***Проаналізуйте та запишіть результат методики.*

*****11.** Допрацюйте або створіть власну ментальну карту, вписавши та домалювавши напрями необхідні для викладача, яким ви його уявляєте. Це можуть бути такі напрями ліній як: якості викладача, управління, компоненти, компетенції, функції, відомі педагоги (або розглянути окремо одного із відомих педагогів) та інші. Ви можете домальовувати напрями, які ви вважаєте необхідними.



Запитання та відповіді до кросворду (сканворду).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зелінська Т. М., Михайлова І. В., Демерс А. Е. Практикум із соціальної психології: Навч. посібн. – К.: Каравела, 2014. – 232 с.
2. Кайдалова Л. Г., Щокіна Н. Б., Вахрушева Т. Ю. Педагогічна майстерність викладача: Навчальний посібник. – Х.: Вид-во НФаУ, 2009. – 140 с.
3. Колесніченко Л. А., Борисенко Л. Л. Основи психології та педагогіки: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 157 с.
4. Коулман П. Т. Результативний конфлікт / Пітер Т. Коулман, Роберт Фергюсон ; пер. з англ. Інни Софієнко. – К. : Наш Формат, 2016. – 320с. С. 230-231
5. Методика викладання у вищій школі (мотивація навчальної діяльності): Матеріали методичного семінару «Мотиваційний підхід до організації навчального процесу у вищій школі» / [Н. Я. Кравчук, О. Є. Коваль]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – 81 с. С.69-74
6. Педагогіка та психологія вищої школи : тексти лекцій. – Дрогобич : Редакційно-видавничий відділ ДДПУ, 2014. – с.
7. Темрук О. В. Соціальна психологія: Практикум: Навч. посіб. – К. : Каравела, 2013. – 280 с.
8. Фіцула М .М. Педагогіка вищої школи : навч. посіб. для студ. / М. М. Фіцула. – К. : “Академвидав”, 2006. – 352 с.
9. Шиліна Н. Є. Педагогіка: [навч. посіб. для студентів усіх спеціальностей] / Шиліна Н. Є. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 188 с.
10. Козляковський П. А. *Соціальна психологія. Курс лекцій. Практикум. Хрестоматія.* Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2004. 297 с.

Заліковий лист

№	Назва теми	Кількість балів за завдання по темі
1.	<i>Тема 1. Етимологія понять «інновація», «педагогіка», «психологія».</i>	
2.	<i>Тема 2. Психолого-педагогічний аналіз суб'єктів освітнього процесу</i>	
3.	<i>Тема 3. Спілкування та комунікація (взаємодія) в освітньому процесі .</i>	
4.	<i>Тема 4. Конфліктита умови його запобігання.</i>	
5.	<i>Тема 5. Дидактика.</i>	
6.	<i>Тема 6. Виховання та його роль у вищій освіті.</i>	
Підсумкове завдання.		

