

МЕТОДИКИ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ И КОРРЕКЦИИ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ И СТИЛЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

1. ТЕСТ НА ОЦЕНКУ САМОКОНТРОЛЯ В ОБЩЕНИИ

Тест разработан американским психологом М. Снайдером. Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них Вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву "В", если неверным или преимущественно неверным - букву "Н".

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайде-ру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем, у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: "Я такой, какой я есть в данный момент". Люди с низким коммуникативным контролем более

непосредственны и открыты, у них более устойчивое "Я", мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Подсчет результатов

По одному баллу начисляется за ответ "Н" на 1, 5 и 7 вопросы и за ответ "В" на все остальные. Подсчитывайте сумму баллов. Если Вы искренне отвечали на вопросы, то о Вас, по-видимому, можно сказать следующее:

0-3 балла - у Вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и Вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают Вас "неудобным" в общении по причине вашей прямолинейности.

4-6 баллов - у Вас средний коммуникативный контроль, вы искренни, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

7-10 баллов - у Вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

2.ТЕСТ ОЦЕНКИ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ

Понятие "коммуникативные умения" включает в себя не только оценку собеседника, определение его сильных и слабых сторон, но и умение установить дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника и т.д. Для проверки этих качеств предлагаем следующие тесты.

ВАРИАНТ 1

Инструкция: "Отметьте ситуации, которые вызывают у Вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком - будь то Ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник".

Варианты ситуаций

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть, • что сказать,

НО НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВСТАВИТЬ СЛОВО.

2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушает ли он меня.
4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
5. Собеседник постоянно суетится, карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство недовольства и тревоги.
7. Собеседник отвлекает меня вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни сказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник всегда старается опровергнуть меня.
10. Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это меня беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой,

слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.

21. Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.

22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.

23. Когда я захожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня.

24. Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное.

25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: "Вы тоже так думаете?" или "Вы с этим не согласны?"

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитайте процент ситуаций, вызывающих у Вас досаду и раздражение.

70%-100% - Вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40%-70% - Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям. Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, не ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

10%-40% - Вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с Вами будет еще приятнее.

0%-10% - Вы отличный собеседник. Вы умеете слушать. ^ Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

ВАРИАНТ II

Инструкция: "На 10 вопросов следует дать ответы, которые

оцениваются":

"почти всегда" - 2 балла;

"в большинстве случаев" - 4 балла;

"иногда" - 6 баллов;

"редко" - 8 баллов;

"почти никогда" - 10 баллов,

Список вопросов:

1. Стараетесь ли Вы "свернуть" беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны Вам?

2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?

3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?

4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком.

5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?

6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?

7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?

8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для Вас темы?

9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, название, вульгаризмы?

10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к собеседнику?

Обработка и интерпретация результатов

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель "выше среднего уровня". Обычно средний балл слушателей 55.

3. ДИАГНОСТИКА СТИЛЕЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ (Н.П. ФЕТИСКИН)

Инструкция: Просматривая каждый из вопросов теста, отмечайте символом "+", если

можете с ними согласиться, и символом "-", если даёте отрицательный ответ.

От степени

объективности ответов зависит и степень достоверности результатов тестирования.

1 Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке урока даже по неоднократно пройденной

теме?

2 Предпочитаете ли вы логику изложения эмоциональному рассказу?

3 Волнуетесь ли вы перед тем, как оказаться лицом к лицу с классом?

4 Предпочитаете ли вы во время объяснения учебного материала находиться за

учительским столом (на кафедре) ?

5 Часто ли вы используете методические приёмы, которые успешно применялись вами

ранее и давали положительные результаты?

6 Придерживаетесь ли вы заранее спланированной схемы урока?

7 Часто ли вы по ходу урока включаете в него только что пришедшие в голову примеры,

иллюстрируете сказанное свежим случаем, свидетелем которого были сами?

8 Вовлекаете ли вы в обсуждение темы урока учащихся?

9 Стремитесь ли вы рассказать как можно больше по теме, невзирая на лица слушателей?

10 Часто ли удаётся вам удачно пошутить в ходе урока?

11 Предпочитаете ли вы вести объяснение учебного материала, не отрываясь от своих

записей (конспектов)?

- 12 Выводит ли вас из равновесия непредвиденная реакция аудитории (шум, гул, оживление и т.п.) среди учащихся?
- 13 Нуждаетесь ли вы в достаточно длительном времени (5-8 мин.), чтобы установить нарушенный контакт и вновь привлечь к себе внимание учащихся?
- 14 Повышаете ли вы голос, делаете ли паузу, если почувствуете невнимание к себе со стороны учащихся во время урока?
- 15 Стремитесь ли вы, задав полемический вопрос, самостоятельно на него ответить?
- 16 Предпочитаете ли, чтобы вам по ходу объяснения учебного материала задавали вопросы учащиеся?
- 17 Во время урока забываете ли вы о том, кто вас слушает?
- 18 Есть ли у вас привычка выбирать среди учащихся в классе два-три лица и следить за их эмоциональными реакциями?
- 19 Выбивают ли вас из колеи скептические ухмылки учащихся?
- 20 Замечаете ли вы во время урока изменения в настроении учащихся?
- 21 Поощряете ли вы учащихся вступать в диалог с вами во время объяснения темы урока?
- 22 Отвечаете ли вы сразу же на реплики учащихся?
- 23 Используете ли вы одни и те же жесты для подкрепления своих фраз независимо от ситуации?
- 24 Увлекаетесь ли вы монологом настолько, что вам не хватает отведённого по плану урока времени?
- 25 Чувствуете ли вы себя после уроков уставшими настолько, что не

в состоянии повторить их в этот же день ещё раз (во вторую смену)?

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитайте число совпадений плюсов и минусов в соответствии с приведённым ниже

ключом и определите свою тенденцию. Если общая сумма совпадений составит 80% от

всех пунктов по одной модели общения, можете считать выявленную склонность стойкой.

№ вопросов

Модели общения

Да "+"

Нет "-"

Диктаторская "Монблан"

+4, 6, 11, 15, 17, 23

-1, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 24

Неконтактная "Китайская стена"

+9, 11, 13, 14, 15

-1, 7, 8, 12, 16, 18, 19, 20, 21

Дифференцированное внимание "Локатор"

+10, 14, 18, 20, 21

2, 4, 6, 13, 15, 17, 23

Гипорефлексивная "Тетерев"

-9, 11, 15, 17, 23, 24

8, 12, 16, 19, 20, 21, 22

Гиперрефлексивная "Гамлет"

+3, 12, 14, 18, 19, 20, 22, 25

-2, 5, 6, 11, 13, 23

Негибкого реагирования "Робот"

+1, 2, 5, 6, 13, 15, 23

-7, 8, 9, 11, 16, 21, 24

Авторитарная "Я - сам(а)"

+5, 10, 14, 15, 18, 24

-2, 8, 16, 21

Активного взаимодействия "Союз"

+7, 8, 10, 16, 20, 21, 22

-1, 2, 4, 5, 6, 11, 13, 15, 17, 23

Интерпретация результатов теста

Модель дикторская ("Монблан"). Педагог как бы отстранен от обучаемых, он парит над ними, находясь в царстве знаний. Никакого личностного взаимодействия. Педагогические функции сведены к информационному сообщению.

Следствие: отсутствие психологического контакта, безынициативность и пассивность обучаемых.

Модель неконтактная ("Китайская стена") очень близка по своему содержанию к первой. Разница в том, что между педагогом и обучаемым существует слабая обратная связь ввиду произвольно и непреднамеренно возведенного барьера общения. В роли такого барьера могут выступать отсутствие желания к сотрудничеству с какой-либо стороны, информационный, а не диалоговый характер занятий, произвольное подчеркивание педагогом своего статуса, снисходительное отношение к обучаемым.

Следствие: слабое взаимодействие с обучаемыми, а с их стороны – равнодушное отношение к педагогу.

Модель дифференцированного внимания ("Локатор") основана на

избирательных отношениях с обучаемыми. Педагоги ориентированы не на весь состав аудитории, а лишь на часть, допустим на талантливых, слабых, лидеров или аутсайдеров. В общении педагог концентрирует на них свое внимание.

Следствие: нарушается целостность акта взаимодействия в системе "педагог-коллектив", она подменяется фрагментарностью ситуативных контактов.

Модель гипорефлексивная ("Тетерев") заключается в том, что педагог в общении как бы замкнут в себе: его речь большей частью монологична. Он слышит только самого себя и никак не реагирует на слушателей. Такой педагог проявляет эмоциональную глухоту к окружающим.

Следствие: практически отсутствует взаимодействие между обучаемым и обучающим, а вокруг последнего образуется поле психологического вакуума. Стороны процесса общения существуют изолированно друг от друга, учебно-воспитательное взаимодействие поставлено формально.

Модель гиперрефлексивная ("Гамлет") противоположна по психологической канве предыдущей. Педагог озабочен не столько содержательной стороной взаимодействия, сколько тем, как он воспринимается окружающими. Межличностные отношения принимают для него доминирующее значение. Он остро реагирует на нюансы психологической атмосферы в среде обучаемых, принимая их на свой счет. Такой педагог подобен обнаженному нерву.

Следствие: обостренная социально-психологическая чувствительность педагога, приводящая его к неадекватным реакциям на реплики и действия аудитории. В такой модели бразды правления могут оказаться в руках обучаемых, а педагог займет ведомую позицию.

Модель негибкого реагирования ("Робот"). Взаимоотношения педагога с

обучаемыми строятся по жесткой программе, где четко выдерживаются цели и задачи занятия, дидактически оправданы методические приемы, имеют место безупречная логика изложения и аргументация фактов, но педагог не обладает чувством постоянно меняющейся ситуации общения. Им не учитываются педагогическая действительность, состав и психологическое состояние обучаемых, их возрастные и этнические особенности.

Следствие: низкий эффект социального взаимодействия.

Модель авторитарная ("Я – сам"). Учебный процесс целиком фокусируется на педагоге. Он – главное и единственное действующее лицо. От него исходят вопросы и ответы, суждения и аргументы. Практически отсутствует творческое взаимодействие между ним и аудиторией. Личная инициатива со стороны обучаемых подавляется.

Следствие: воспитывается безынициативность, теряется творческий характер обучения, искажается мотивационная сфера познавательной активности.

Модель активного взаимодействия ("Союз"). Педагог постоянно находится в диалоге с обучаемыми, держит их в мажорном настроении, поощряет инициативу, легко схватывает изменения в психологическом климате коллектива и гибко реагирует на них. Преобладает стиль дружеского взаимодействия с сохранением ролевой дистанции. Возникающие учебные, организационные, этические и др. проблемы творчески решаются совместными усилиями. Такая модель наиболее продуктивна.