

На допомогу куратору

(методичні матеріали з досвіду роботи)

***Коробова Ольга Геннадіївна,
практичний психолог
коледжу Сумського
національного аграрного
університету***

Дані матеріали використовуються у ході занять, семінарів, практикумів з метою психологічної допомоги викладачу - куратору у роботі зі студентами.

Психодіагностика.

Характер.

Психогеоетричний тест (Сьюзен Диллінгер).

Мета: ознайомити кураторів з особливостями характеру особистості за допомогою психогеоетричного тесту (Сьюзен Диллінгер).

Хід вправи: пропонується на аркуші паперу

простим олівцем намалювати фігури

викладача і студента за допомогою

геометричних форм: квадрата, прямокутника,

трикутника, кола. Використати треба 10 елементів у зображенні кожної фігури.



Інтерпретація. Визначити, які геометричні фігури є головними (кількість використаних форм) в зображенні викладача і студента. Також визначити, яка геометрична форма взагалі не використовувалася.

Обговорення.

- Яку геометричну фігуру(головну) Ви обрали для зображення викладача?
- Яку фігуру обрали для зображення студента?
- Яка фігура Вами взагалі не використовувалася для зображення викладача, студента?

Якщо Ви ознайомитеся з психологічної характеристикою основних «форм особистості» Сьюзен Диллінгер(додаток 1), то зрозумієте, що кожна геометрична фігура дає інформацію про те, яка Ви особистість. Головна фігура у зображенні викладача – це Ви. Геометрична фігура, яку Ви взагалі

не використовували – це той тип особистості, який Ви не приймаєте. І, якщо головна фігура у зображенні студента буде і Вашою головною фігурою – то Ви легше сприймаєте і розумієте особистість студента, або якщо головна фігура у зображенні студента не Ваш тип особистості – існує загроза внутрішнього конфлікту в роботі зі студентами.

«Мій колір»

Хід вправи: пропонується зробити малюнки викладача і студента кольоровими.

Використання кольору в рамках психодіагностики не є чимось новим. Здатність кольору впливати на емоційний стан людини, а емоційного стану – відтворювати в собі різноманітну палітру наявних у природі кольорів – широко використовують у психології.

Обговорення. - Який колір був домінуючим у малюнках?

Синій – спокійний стан, задоволеність.

Зелений – позитивний стан, впевненість, працездатність.

Червоний – активність, активна працездатність.

Жовтий – радість, веселість, надія на успіх.

Фіолетовий – тривожність, напруження.

Коричневий – переживання страху.

Чорний – пригнічення, стрес, дуже негативний стан.

Темперамент.

Темперамент – це стійка властивість особистості, що виражає індивідуально – своєрідну динаміку психіки і поведінки, котра однаково виявляється в різноманітній діяльності незалежно від її змісту, мети і мотивів.

У людини виявляються такі типи темпераменту:

- холеричний,
- сангвінічний,
- флегматичний,
- меланхолічний.

Куратор зможе визначити типи темпераменту своїх вихованців за допомогою спостереження та цього **тесту**.

Інструкція. Підрахуйте кількість позитивних відповідей у кожному розділі. Якщо їх нараховується 16—20, це означає, що у вас яскраво виявлені риси саме цього типу темпераменту. Якщо ви поставили «+» поруч з 11—15 якостями, то риси цього типу темпераменту виявлені у вас значною мірою. Якщо ж позитивних відповідей 6—10, то риси цього типу темпераменту притаманні вам зовсім незначною мірою...

Розділ 1

Якщо Ви:

- 1) непосидючі, метушливі; 2) невитримані, запальні; 3) нетерплячі; 4) різкі та прямолінійні у відносинах з людьми; 5) рішучі й ініціативні; 6) вперті; 7) спритні (винахідливі) у суперечці; 8) працюєте ривками; 9) любите ризикувати; 10) незлопам'ятні і необразливі; 11) говорите швидко, але плутано; 12) схильні до запальності; 13) агресивні забіяки (шибеники); 14) нетерплячі до недоліків; 15) маєте виразну міміку; 16) здатні швидко діяти і вирішувати; 17) прагнете до нового; 18) ваші рухи різкі, поривчасті; 19) наполегливі у досягненні поставленої мети; 20) схильні до різкої зміни настрою, *то Ви —ХОЛЕРИК*.

Розділ 2

Якщо Ви:

- 1) веселі й життєрадісні; 2) енергійні та ділові; 3) часто не доводите розпочату справу до кінця; 4) схильні переоцінювати себе; 5) здатні швидко сприймати нове; 6) нестійкі в своїх інтересах та нахилах; 7) легко переживаєте невдачі та неприємності; 8) легко пристосовуєтесь до різних обставин; 9) із захопленням беретесь за будь-яку нову справу; 10) швидко остигаєте, якщо справа перестає вас цікавити; 11) швидко включаєтесь у нову роботу і швидко переключаєтесь з однієї роботи на іншу; 12) вважаєте обтяжливою одноманітну, повсякденну, копітку роботи; 13) комунікабельні та чуйні, не відчуваєте себе скуто з новими людьми; 14) витривалі та працездатні; 15) маєте голосну, швидку, чітку мову, яку супроводжуєте жвавими жестами, виразною мімікою; 16) зберігаєте самовладання в несподіваних складних обставинах; 17) завжди перебуваєте у бадьорому настрої; 18) швидко засинаєте і прокидаєтесь; 19) часто незібрані, проявляєте поспішність у прийнятті рішень; 20) схильні відволікатися, *то Ви —САНГВІНІК*.

Розділ 3

Якщо Ви:

- 1) спокійні й холоднокровні; 2) послідовні й розсудливі у справах; 3) обережні й розважливі; 4) вмієте чекати; 5) мовчазні й не любите марно базікати; 6) маєте спокійну розмірену мову із зупинками, без різко виявлених емоцій, жестикуляції та міміки; 7) стримані й терплячі; 8) доводите розпочату справу до кінця; 9) не розтрачаєте даремно сили; 10) суворо дотримуєтеся виробленого розпорядку життя, системи у роботі; 11) легко стримуєте пориви; 12) малосприйнятливі до схвалення й осуду; 13) зносите «колкості» на свою адресу; 14) стабільні у своїх відносинах та інтересах; 15) повільно включаєтесь у роботу і переключаєтесь з однієї справи на іншу; 16) рівні у відносинах з усіма; 17) любите акуратність і порядок у всьому; 18) важко пристосовуєтесь до нових обставин; 19) маєте витримку, *то Ви – ФЛЕГМАТИК.*

Розділ 4

Якщо Ви:

- 1) сором'язливі; 2) розгублюєтесь у нових обставинах; 3) вам важко встановити контакт з незнайомими людьми; 4) не вірите в свої сили; 5) легко переносите самотність; 6) іноді відчуваєте пригніченість і розгубленість; 7) схильні замикатися у собі; 8) швидко втомлюєтесь; 9) маєте слабку, тиху мову, що іноді зводиться до шепоту; 10) мимоволі пристосовуєтесь до характеру співбесідника; 11) вразливі до слізливості; 12) ви дуже реагуєте на схвалення і осуд; 13) ставите високі вимоги до себе і до оточуючих; 14) схильні до підозри, недовіри; 15) болісно чутливі і легко вразливі; 16) дуже образливі; 17) некомунікабельні, не ділитесь ні з ким своїми думками; 18) малоактивні та боязкі; 19) схильні до покори; 20) намагаєтесь викликати співчуття в оточуючих, *то Ви — МЕЛАНХОЛІК.*

Холерик.

Холерик – людина із сильною, неврівноваженою, рухливою нервовою системою, яка відзначається перевагою збудження над гальмуванням.

Холеричний темперамент вирізняється циклічністю та імпульсивністю у діяльності й поведінці. Холерик може цілком віддатися справі, завзято працюючи, енергійно переборюючи труднощі на шляху досягнення мети, і раптом усе кинути.

Для особистості з таким типом темпераменту характерна

підвищена збудливість та емоційна реактивність. Вона буває нетерплячою, запальною та різкою у стосунках, прямолінійною. Її вольові дії дуже поривчасті, якщо їй цікаво, вона здатна до високої концентрації уваги, але

виявляє недостатню здатність до переключення уваги. За спрямованістю холерик – екстраверт, полюбає бути в центрі уваги, але в спілкуванні не є лагідним, любить, щоб усе було, як він того хоче, непоступливий. Має організаторські здібності. У нього жива міміка, виразна жестикуляція, часто швидкий темп мовлення.

Характерні ознаки зовнішнього вияву холеричного темпераменту: квапливий, збуджений темп рухів, прямолінійні рухи починаються з ривка, незграбність рухів, дуже рухлива міміка, голосний голос, швидка мова (її швидкість може коливатися), рукостискання рвучке. Протягом розмови очі то «загоряються», то «тьмяніють», що пов'язано з коливаннями уваги до теми (навіть якщо вона йому цікава). На голосні зауваження відповідає також голосно, різко. Особливо неприємним голос стає, коли йому роблять зауваження при інших людях. Миттєво видає реакцію на негативну оцінку його суджень, пропозицій.

Рекомендований стиль індивідуальної діяльності:

- раціонально витрачати енергію;
- у спілкуванні з людьми стримуватися, загальмовувати запальність, дратівливість, нестриманість;
- надлишок енергії переводити на творчу діяльність та моторну активність;
- виховувати в собі толерантність для уникнення конфліктів;
- підвищувати рівень соціальної активності;
- поживляти творчу діяльність;
- використовувати активні форми і методи навчання (рольові ігри);
- надавати перевагу діяльному стилю роботи;
- варто спати 9,5 – 10 годин на добу.

Сангвінік.

Сангвінік – людина із сильною, врівноваженою, рухливою нервовою системою, для якої властива висока швидкість реакцій.

Для цього типу темпераменту характерна висока лабільність. Сангвініки можуть легко збуджуватися, а також легко гальмувати свої бажання. Для діяльності сангвініка характерна продуктивність у тому разі, коли йому цікаво, коли він знаходить щось нове для себе. Якщо стає нецікаво, він починає нудьгувати і полишає розпочату справу, не доводячи її до кінця. Його вчинки обдумані, в стресовій ситуації виявляє « реакцію лева».

Особистість із таким темпераментом дуже рухлива, легко пристосовується до нових умов життя, швидко знаходить контакт у стосунках з іншими людьми, вирізняється товариськістю, вільно й розкуто почувається в новому оточенні. За спрямованістю сангвінік яскравий екстраверт. У колі своїх друзів завжди веселий та життєрадісний. Настрій у нього здебільшого оптимістичний.

Для сангвініка характерні висока психічна активність, енергійність, працездатність, жвавість рухів, розмаїтість міміки, швидкий темп мови. Сангвінік прагне до частотої зміни вражень, легко і швидко відкликається на навколишні події, товариський.

Характерні ознаки зовнішнього вияву сангвінічного темпераменту:

широкі рухи, широкі кроки, хода швидка, ритмічна, схильність до малої дистанції при спілкуванні, твердий погляд, досить сильне рукостискання, рухлива і багата міміка, пожвавлено – швидка манера мовлення. Очі « загоряються » з появою нової ідеї, нової пропозиції.

Рекомендований стиль індивідуальної діяльності:

- динамічна, різноманітна робота;

- виконувати форми і методи діяльності, що передбачають швидке реагування(диспут, мозковий штурм), активно реалізовувати схильність до публічних форм комунікації, активності(виступи, організація різноманітних заходів);
- виховувати самокритичність;
- брати участь у розробці планів, проектів;
- робота в команді;
- працювати в умовах значного навантаження;
- або почуватися добре, варто спати 8 – 9,5 год.

Флегматик.

Флегматик – спокійний завжди врівноважений, наполегливий і завзятий трудівник життя (І.П.Павлов). Його реакції оптимально пристосовані до сили умовних подразників, а тому флегматики адекватно реагують на впливи зовнішнього середовища: якщо слабкі подразники, то й реакція слабка, якщо сильні – то сильна. Але властива їм інертність не дає змоги швидко реагувати на швидкі зміни середовища. Умовні рефлекси у флегматиків утворюються повільніше, але виявляються досить стійкими.

Флегматики вміють контролювати, затримувати та регулювати безумовні рефлекси та емоції. Тому в своїй поведінці, рухах, розмові вони повільні та спокійні. Міміка дуже бідна, голос тихий і невиразний. Вони точно дотримуються виробленого розпорядку життя, і тому ніщо не може відвернути їх від основної праці. Для них характерна зосередженість , витривалість, серед інших відрізняються стійкістю уваги, здатністю старання й наполегливо працювати.

Особистість із таким темпераментом реагує повільно, тому часом не здатна швидко діяти в екстремальних ситуаціях. Важко пристосовується до нових умов, не любить змінювати звички, розпорядок життя, роботу, друзів. У

флегматика настрій переважно стабільний, рівний. Якщо є серйозні неприємності, залишається зовні спокійним.

Для флегматика характерний низький рівень психічної активності, повільність, важке переключення з одного виду діяльності на інший і пристосовування до нових умов. У нього переважає спокійний, рівний настрій. Почуття і настрої звичайно вирізняються сталістю. За несприятливих умов (відсутність інтересу, втома) можуть розвинути млявість, бідність емоцій, схильність до виконання одноманітних звичних дій.

Рекомендований стиль індивідуальної діяльності:

- уповільнений, спокійний режим активності;
- раціональна організація темпу професійної діяльності;
- облаштоване робоче місце;
- завчасна попередня підготовка до розв'язання важливих у майбутньому завдань (темپ процесів запам'ятовування і розуміння – уповільнений);
- рекомендується діяльність, що потребує методичності, тривалої працездатності, невеликого емоційного напруження;
- 5 годин сну достатньо для відновлення сил і гарного самопочуття.

Меланхолік.

Меланхолік – це людина зі слабкою, невірноваженою, малорухливою нервовою системою, яка володіє підвищеною чутливістю навіть до слабких подразників, а сильний може спричинити в них «зрив».

За спрямованістю меланхолік – інтроверт, тому він важко переживає зміну життєвого оточення, потрапляючи в нові умови життя, дуже розгублюється. Він буває надміру сором'язливим, відлюдкуватим, боязким та нерішучим, не любить нових знайомств і галасливих компаній.

Особистість із таким типом темпераменту виявляє розгубленість, спонтанність. У надзвичайних ситуаціях у неї може проявитися « стрес кролика», що призведе до низької ефективності діяльності, а то й невиконання завдань.

Меланхолік – дуже вразлива людина, схильна до астенічних емоцій. Почуття його вирізняються повільністю перебігу, стійкістю та слабкою експресивністю. Це люди надчутливі. Грубість, нетактовність, неповагу та інші негативні моменти поведінки меланхоліки переносять дуже боляче. Їм потрібне спокійне, звичне оточення, де вони можуть успішно працювати.

Характерні ознаки зовнішнього вияву меланхолійного темпераменту: повільний, млявий темп рухів, малорухома й водночас напружена міміка, повільна манера мовлення, голос неголосний, погляд часто збоку або повз співрозмовника, під час рукостискання рука млява, можливі « опущені» кутики рота, стиснутий рот, нерівномірність у ритмі мови. Перестає бути активним у разі окрику, різкого зауваження, залучення до нього уваги. Під час групового активного обговорення питання не завжди може виявити ініціативу, особливо при оцінних судженнях, губиться у великій аудиторії, уникає « контакту очей».

Рекомендований стиль індивідуальної діяльності:

- спокійний, стабільний режим роботи;
- нетривале напруження;
- постійне місце роботи;
- громадську активність краще обмежити;
- детальна попередня підготовка до виконання навчальних завдань;
- для відновлення сил і гарного самопочуття достатньо 6 – 8 годин.

Проективний тест «Круги й лінії»

Проективний тест «Круги й лінії» надає можливість усвідомити власні прагнення, особливості уявлень про себе, рівень домагань,

наявність лідерських якостей, ступень енергійності, пов'язаного з реалізацією кар'єрних задумів тощо.

Інструкція. Виберіть, будь ласка, серед представлених кругів, що розташовані на різних лініях, найбільш привабливий та позначте його (зафарбуйте чи позначте цифрою «1»). Потім відмітити ще один круг, який також визначається як привабливий, та відмітьте штриховкою або цифрою «2».(додаток 2)

Інтерпретація.

Інтерпретація першого вибору пов'язується з уявленням про Я – образ у діловому та кар'єрному відношенні. Другий вибір пов'язується з майбутніми планами, очікуваннями, сподіваннями. Особливе значення має розташування кругів на різних лініях, які символізують кар'єрний ріст, роботу в колективі, рівень активності, схильність до індивідуальної форми роботи.

Лінії на рисунку мають нумерацію:

- 1** – діагональна,
- 2** – горизонтальна, яка примикає до вертикальної,
- 3** – вертикальна коротка лінія,
- 4** – окрема горизонтальна лінія.

Інтерпретація вибору є такою: *перший обраний, зафарбований круг* (1) – власно особистість як фахівець та професіонал, *другий, заштрихований круг* (2) – його мрії, очікування й надії щодо кар'єри.

1 лінія – символізує кар'єрне зростання, ієрархію, просування по службі, ділове поприще, прагнення до лідерства.

2 лінія – робота в колективі, працелюбність, ретельність.

3 лінія – пасивність, лінь або втомленість, страх самотності, невміння діяти рішуче.

4 лінія – схильність до індивідуальної роботи, незалежність, творчість.

Якщо зафарбований (1) круг знаходиться на першій лінії, це свідчить про активне будування кар'єрних планів, честолюбство, амбіційність. Чим вище розташований круг, тим масштабніше кар'єрні плани і кар'єрні бажання.

Круг, що розташований вище за всіх, виявляє бажання досягти високого положення по службі, кар'єра має велику значущість..

Круг, що знаходиться на нижньої точці першої лінії, свідчить про достатню скромність прагнень, або про недостатність розуміння ситуації та власних можливостей, що викликає бажання почекати якийсь час.

Круг (1) на другій лінії говорить про бажання працювати в колективі. Круг наприкінці другої лінії свідчить про можливість взяти на себе керуючу роль в колективі за власним бажанням.

Круг (1) на третій лінії вказує на втомленість, необхідність відпочинку в даний момент або на ледачість та небажання працювати.

Круг (1) на четвертій лінії свідчить про яскраво виражене бажання працювати індивідуально, незацікавленість працювати в колективі, спроможність нести особисту відповідальність за справу.

Заштрихований круг (2) означає бажаний тип кар'єри, про який мріється. Важливо проаналізувати ступень розбіжності реального і ідеального або ж відповідності одне одному.

Робота зі студентською групою.

Як впізнати лідера.

- Педагог заходить до групи і раптом звертається із запитанням: «Хто у вас лідер?» відповіддю є невпевнене: «У нас його нема». Скаже це той, про кого було поставлено питання. В іншому випадку називають інших дітей, але всі поглядають в один бік. Туди й треба дивитись, щоб отримати відповідь. У третьому випадку один з студентів на фоні загального захоплення вигукне : «Я». Так можна визначити тільки блязня, а лідер той, з ким він найчастіше спілкується.
- Можна вільно розсадити студентів у кімнаті. Місце лідера завжди буде в останньому ряду, як правило, в середині, або у кутку, протилежному до входних дверей. Звідти він бачить усіх, а його, не повернувшись, не бачить ніхто. Якщо він сів поруч, знайте: готується своєрідне запрошення до співпраці (приймати його слід лише тоді, коли лідерство вже переходить до вас).
- Можна провести **психогеометричний тест (Сьюзен Диллінгер)**. Лідерські риси виявляє той, у кого на зображенні людини пішла найбільша кількість **трикутників**.
- За допомогою **проективного тесту «Круги й лінії»**- див. інтерпретацію.

- Якщо до групи звернутися із питанням або пропозицією, що потребує однозначної відповіді («Давайте перенесемо стіл», «Вимкнути тут світло?»), - першим відповість лідер.
- Лідер, зазвичай, найактивніше відмовляється від офіційного керівництва, оскільки неформальна перевага влаштовує його найбільше.
- Поспостерігайте за студентами уважно, і ви побачите, що лідер той, чиї слова у веселій компанії обов'язково викликають сміх, навіть, якщо думка не вирізняється глибиною і дотепністю, той, хто, не намагаючись привернути до себе увагу, заповнює паузи в бесіді, вставляє слово, яке здатне спрямувати її подальший перебіг.
- Впевненість і безкомпромісність лідера закріплюється характерним поглядом.

Тест «Ознаки лідера»

Мета: визначити наявність лідерських рис, замислитися над своєю поведінкою.

Інструкція: на кожне твердження вам необхідно відповідати «так» або «ні», застосовуючи принцип «як правило».

1. Я не гублюся і не відступаю у важких ситуаціях.
2. Легко можу переконати в чомусь моїх друзів.
3. Мені зазвичай вдається допомогтися, щоб усі навколо добре працювали.
4. Організовуючи якусь справу, намагаюся зацікавити нею учасників.
5. Я регулярно оцінюю свою роботу і свої успіхи.
6. Добре відчуваю настрій своїх партнерів.
7. Зазвичай я досягаю того, чого прагну.
8. Приймаючи рішення, я перебираю кілька варіантів.
9. Вирішуючи проблеми, використовую досвід інших.
10. Я готовий ризикувати, щоб отримати потрібний результат.

Ключ до тесту: за кожну відповідь «так» - **1 бал**.

Інтерпретація :

1 – 3 бали. У Вас невеликий лідерський потенціал. Швидше за все, Ви просто ще не працювали над його актуалізацією. Вам варто замислитися над своєю звичайною поведінкою, якщо Ви хочете стати лідером.

4 – 6 балів. Ваш спосіб життя свідчить про те, що Ви переважно самі визначаєте хід життя. Але Вам є ще над чим попрацювати, щоб іще більше контролювати події, які відбуваються з Вами.

7 – 10 балів. Ви майже цілком контролюєте життєву ситуацію. Ваші очевидні лідерські здібності приваблюють людей. Ви отримуєте задоволення від своєї діяльності. Але будьте обережні, намагайтеся не кривдити оточення.

Використання інтерактивних технологій в роботі зі студентами

Люди навчаються по – різному: дехто краще засвоює матеріал, коли читає його, дехто – коли слухає, а дехто – у процесі практичних занять – *тренінгів*.

Тренінг – це одночасно:

- Цікавий процес пізнання себе та інших.
- Спілкування .
- Ефективна форма опанування знань.
- Інструмент для формування умінь і навичок.
- Форма розширення досвіду.

Викладачу не потрібно проводити повноцінні тренінги, якщо у закладі є кваліфікований психолог, але знати та використовувати методи тренінгу необхідно для кращого навчання та взаємодії.

Метод тренінгу – це те, в який спосіб організовано навчання (робота у складі малих груп, дискусія тощо). Усі вони об'єднуються під назвою **«інтерактивні технології»** і забезпечують взаємодію та власну активність учасників під час динамічного навчального процесу.

Інтер (лат.*inter*) – префікс, що означає перебування поміж чимось, кимось;

Актив (лат. actus) – приводжу в рух.

Інтерактивний – рух, що відбувається між об'єктами: зовнішніми – між окремими людьми, внутрішніми – рух, активність, яка відбувається в самій людині і яка призводить до змін її поглядів, думок, поведінки тощо.

У своїй викладацької практиці педагогові необхідно застосовувати інтерактивні технології під час проведення занять і виховних годин зі студентами.

Використання інтерактивних технологій – це лише засіб для досягнення такої атмосфери в групі, яка найкраще сприяє співпраці, порозумінню й доброзичливості, дає можливість реалізувати особистісне орієнтоване навчання.

Робота зі студентами із використанням інтерактивних технологій

○ Робота в малих групах

Робота в малих групах дає змогу учасникам набути навичок, необхідних для спілкування та співпраці. Вона стимулює роботу в команді. Ідеї, вироблені в групі, допомагають учасникам бути корисними одне одному. Ведучий об'єднує учасників у малі групи, розподіляє завдання між групами. Вони мають за короткий час (3-10хв) виконати це завдання та представити результати своєї роботи. Робота в малих групах дає змогу заощадити час, бо зникає потреба вислуховувати кожну людину у великій групі.

○ Робота в парах

Однією з форм роботи в малих групах є робота в парах.

Варіант проведення заняття в парах:

- Поставте учасникам запитання для дискусії або гіпотетичної ситуації. Після пояснення запитання або фактів, наведених у ситуації, дайте небагато часу для того, щоб продумати можливі відповіді або рішення самостійно.

- Об'єднайте учасників у пари, визначте, хто з пари починатиме висловлюватись, і попросіть їх обговорити свої ідеї одне з одним. Краще зразу визначити час на висловлювання кожного з учасників пари і спільне обговорення. Кожна пара обмінюється своїми ідеями та аргументами з усією групою.

- **«Мозковий штурм»**

«Мозковий штурм» - це ефективний та добре відомий інтерактивний метод колективного обговорення, що широко використовується. Він спонукає виявляти свою уяву та творчість шляхом вираження думок усіх учасників, допомагає знаходити декілька рішень щодо конкретної задачі.

Порядок проведення:

1. Запропонуйте учасникам сісти так, щоб вони почувалися зручно та невимушено.
2. Визначте основні правила.
3. Повідомте їм проблему, яку треба вирішити.
4. Запропонуйте учасникам висловити свої ідеї.
5. Запитуйте їх по черзі надходження. Не вносьте в ідеї ніяких коректив.
6. Спонукайте учасників до висування нових ідей, додаючи при цьому свої особисті.
7. Намагайтеся не допустити глузування, коментарів або висміювання ідей.
8. Продовжуйте доти, доки будуть надходити нові ідеї.
9. На закінчення обговоріть та оцініть запропоновані ідеї.

- **Розв'язання проблем.**

Більшість дилем (тобто суперечливих питань) можна вирішувати, застосовуючи метод розв'язання проблем, що складається з кількох етапів.

1. Аналіз проблеми.
2. Пошук розв'язання проблеми.
3. Вибір розв'язання.

- **«Мікрофон»**

Метод «Мікрофон» дає змогу кожному сказати щось швидко, по черзі, відповідаючи на запитання або висловлюючи свою думку чи позицію.

Уявіть, що у вас в руках мікрофон і саме вам потрібно висловити думку. Тому інші учасники не можуть говорити, кричати з місця, оскільки право говорити має тільки той, у кого є «символічний» мікрофон.

- **Рольова гра**

Рольова гра імітує реальність призначення ролей, які вам дісталися. Та дає змогу діяти «як насправді». Ви можете розігрувати свої ситуації, в яких ви вже побували. Вона допомагає навчитися через досвід та почуття. Під час рольової гри учасники «розігрують у ролях» певну проблему або ситуацію.

Порядок проведення:

1. Якщо рольову гру використовують у навчальному процесі, то така драматична вправа потребує ретельної підготовки.
2. Не чекайте відшліфованої гри з самого початку. Дайте учасникам можливість провести рольову гру та імітувати історичні й сучасні ситуації.
3. Є чотири основні елементи:
 - 1) Попереднє планування й підготовка ведучого;
 - 2) Підготовка і тренінг учасників;
 - 3) Активна участь групи в проведенні вправи;
 - 4) Ретельне обговорення й міркування з приводу вправи.
4. Рольову гру слід проводити в атмосфері довіри.
5. Після закінчення вправи учасники проводять ретельний і поглиблений аналіз. Не слід забувати, що. Входячи в роль, ми приводимо в рух

емоції, спогади, гальмування. Тому необхідно після проведення гри вивести учасників з ролей. Для цього проводять детальне обговорення ситуації. Необхідно пам'ятати про те, щоб кожен відповів на запитання:

- Як Ви почувалися в ролі?
- Що подобалося під час гри, а що – ні?
- Як цей досвід може вплинути на ваше подальше життя?

Рольова гра дозволяє:

- набути досвіду використання певних навичок в ігровій ситуації;
- проаналізувати альтернативні способи дій, ідеї, запропоновані для виконання завдання гри, зміни ситуації на краще;
- відпрацювати на практиці певні види поведінки в безпечному середовищі перед тим, як розпочати їх застосування в реальному житті;
- набути впевненості у своїх силах під час практичних дій або репетиції певної події;
- закріпити засвоєний матеріал шляхом забезпечення зворотного зв'язку;
- додати до навчального процесу елемент розваги.

○ Дискусія

Дискусія дає нагоду виявити різні позиції з певної проблеми або з суперечливого питання. Для того, щоб дискусія була відвертою, необхідно створити атмосферу довіри та взаємоповаги.

○ «Коло ідей»

«Коло ідей» - цей метод залучає всіх учасників до дискусії. Він добре спрацьовує, коли ставлять запитання або виступають доповідачі від малих груп.

Порядок проведення:

1. Коли малі групи завершили своє завдання й готові представити свою інформацію, попросіть кожну групу по черзі представити лише один аспект, який вони обговорювали. Продовжуючи за коло, запитуйте кожну групу по черзі, поки не вичерпаються всі відповіді.
2. Це дає змогу кожній групі обмінятися всіма результатами своєї роботи, уникаючи ситуації, коли перша група подає всю інформацію.
3. Цей метод добре спрацьовує і для створення списку ідей. Попросіть кожного подавати по одній ідеї по черзі.
4. Цей метод ефективний для різних видів діяльності у вирішенні гострих проблем.

Інтерактивні методи навчання набувають все більшої популярності й поширеності. Й не дивно, бо вони дійсно найефективніші, а тому й практичний результат від них значно більший в порівнянні з лекціями та семінарами. **"Послухайте - і ви забудете, подивіться - і ви запам'ятаєте, зробіть - і ви зрозумієте".** (Конфуцій)

Додатки.

Додаток 1

Психогеометричний тест (Сьюзен Диллінгер)

Коротка психологічна характеристика основних «форм особистості».

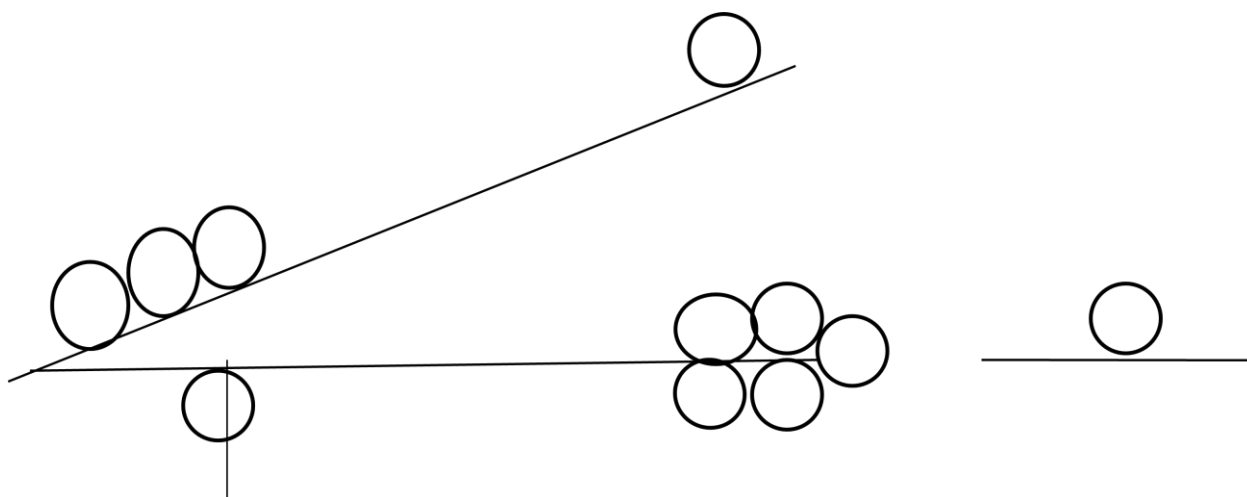
<u>Квадрат.</u>	<u>Прямокутник.</u>
Якщо вашою основною формою є квадрат, то Ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість, потреба	Символізує стан переходу та змін. Це люди, незадоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть у даний

доводити розпочату справу до кінця, старанність, яка дозволяє досягати завершення роботи,- це те, чим відомі істинні «люди – квадрати». Витривалість, терпіння і методичність зазвичай роблять їх висококласними спеціалістами у своїй галузі. Цьому сприяє невтомна потреба в інформації та колекціонування найнеймовірніших відомостей. «Люди – квадрати» скоріше «вираховують» результат, аніж здогадуються про нього. Вони надзвичайно уважні до деталей, дрібниць, а також люблять раз і назавжди заведений порядок. Усі ці якості сприяють тому, що «квадрати» можуть стати відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають хорошими розпорядниками, менеджерами. Звичайно, всі названі чесноти «людей – квадратів» мирно співіснують зі слабкими місцями.	час, а тому перебувають у пошуках кращого положення. Найбільш характерні риси «Прямокутників» - непослідовність і непередбачуваність вчинків упродовж перехідного періоду. Тим не менш, як і у всіх людей, у «Прямокутників» виявляються і позитивні якості, що приваблюють до них оточуючих. Це, перш за все, допитливість, жвавий інтерес до всього, що відбувається, та сміливість. Правда, зворотнім боком цього явища є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому «Прямокутниками» легко маніпулювати. Якщо Ви дійсно маєте «прямокутну форму», будьте обережні! І пам'ятайте, що «прямокутність» - це лише стадія. Вона мине – і Ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом.
<u>Трикутник.</u> Ця форма символізує лідерство, і багато «трикутників» відчують у цьому своє призначення: «Народжені, щоб бути лідерами». Найхарактернішою особливістю «людей - трикутників» є здатність концентруватися на головній меті. Вони – енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх. «Люди - трикутники» дуже впевнені в собі, хочуть бути всьому правими. Це робить їх особистостями, які постійно конкурують з іншими. «Трикутник» - це установка на перемогу. Із «Трикутників» виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. Саме до таких висот вони і прагнуть. І допомагає їм в цьому ще одна якість – майстерність «політичної інтриги». Узагалі, «Трикутники» дуже симпатичні, привабливі люди, які змушують все і всіх	<u>Коло.</u> «Люди - коло» - це найкращі комунікатори серед усіх форм, насамперед тому, що вони найкращі слухачі. Вони володіють високою чутливістю, розвинутою емпатією – здатністю співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. «Людина - коло» відчуває чужу радість і відчуває чужий біль, як свій власний. «Люди - коло» відмінно «бачать» людей і, в одну мить можуть розпізнати облудника і брехуна. Вони «вболівають» за свій колектив і високо популярні серед колег по роботі. Але, як правило, вони слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу. По – перше, «Люди - коло», через їх спрямованість скоріше на людей, ніж на справу, надто стараються догодити

обертатися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.	кожному. По – друге, «Люди - коло» не відрізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь – яке рішення з більшістю та заручитися їх підтримкою. Можна сказати, що «Кола» - природжені психологи.
--	---

Додаток 2

Проективний тест «Круги й лінії»



Додаток 3

Формули самонавіяння (за І.А.Зязюном).

- ❖ Для оптимізації настрою: «Я зібраний і врівноважений; у мене піднесений, радісний настрій, я хочу бути активним і бадьорим; я можу бути активним і бадьорим; я активний і бадьорий; я хочу (можу, буду) відчувати енергію і бадьорість; я життєрадісний і сповнений сил; я оптиміст».
- ❖ Для налаштування на професійний стиль поведінки на занятті, подолання невпевненості, скутості в спілкуванні з групою: «Я зовсім спокійний; я вхожу в аудиторію впевнено, відчуваю себе на занятті вільно і розкуто; володію собою; мій голос звучить рівно, впевнено; я

можу добре провести заняття;настрій бадьорий; мені самому цікаво на занятті; мені цікаво викладати студентам; мені є що розповісти студентам; я спокійний і впевнений у собі».

- ❖ **Для відпочинку:** «Я спокійний; я зовсім спокійний; я добре відпочиваю і набираюся сил; відпочиває кожна клітинка мого організму; відпочиває кожен м'яз; відпочиває кожен нерв; свіжість і бадьорість наповнюють мене; я зібраний і уважний; надалі плідний день; я відпочиваю».

Для того щоб формули були ефективні, пам'ятайте про такі правила:

1. Для оперативного застосування формули бажано мати короткий її текст з декількох фраз.
2. Важливе значення має початкова фраза формули, наприклад: «Я все можу... », «Я вірю в те, що...», «Я переконаний у тому, що...».
3. Формулу самонавіяння необхідно повторювати кілька разів (іноді до 7 разів).
4. Важливо непохитно вірити в «магічні властивості» слів, які Ви вимовляєте.
5. Проговорювати формули треба в стані зосередженості, сконцентрувавши волю.

Додаток 4

**Типи поведінки викладача,
що підвищують ефективність викладання
(за Гі Лефрансуа).**

- Викладач мусить стежити за дотримання дисципліни
- Викладач має постійно рухатися аудиторією
- Викладач не повинен відкрито й емоційно вирішувати конфліктні ситуації (рекомендується невербальний контакт, розмова віч – на - віч)
- Викладач мусить переконатися, що завдання зацікавило студентів, особливо коли робота виконується індивідуально
- Викладач мусить використовувати систему правил, які дозволяють максимально знизити участь викладача в процесі виконання завдання

- Викладач має раціонально використовувати час, а студенти – постійно працювати і брати участь в обговоренні
- Викладач не повинен починати говорити з усією групою, поки не переконається, що кожен студент готовий слухати
- Викладач має використовувати ігрові прийоми, узгоджені з предметом, який викладається
- Викладач повинен чергувати важкі й легкі завдання
- Викладач має бути в курсі ситуації в групі
- Викладач повинен чітко і зрозуміло подавати матеріал
- Викладач має вміти мотивувати студентів
- Викладач повинен виявляти турботу про студентів, визнавати їхню особистість, оцінювати результати діяльності
- Викладач мусить відчувати очевидні й приховані переживання студентів
- Викладач повинен привселюдно заохочувати талановитих студентів для того щоб інші, не настільки успішні студенти, намагалися підтягтися
- Викладач не повинен уникати критики, але вона має бути конструктивною і м'якою
- Поведінка викладача мусить відповідати темпу проведення заняття

Додаток 5

Психогімнастичні вправи.

5.1.Вправа.

Мета: отримати навички релаксації.

Інструкція: « Сядьте зручніше, заплющте очі, розслабте кожну клітинку Вашого тілу. Не змінюючи пози, уявіть себе на березі річки... Поряд з Вами – лісова галявина, Ви стоїте на ній та дивитеся на річку... Над Вами у синьому небі – легенькі хмаринки... Вода у річці тече плавно, не поспішаючи...

... А тепер прекрасний сад... Ви знаходитися у ньому... Дивитеся – навколо Вас багато квітів. Перед Вами – велика троянда... ви насолоджуєтесь її запахом, милуєтесь кольором та гарною формою...

... Зараз Ви на березі моря... Послухайте, як ласкаво б'є приплив... Вам тепло... Гріє сонце... Вам так хочеться викупатися! Ось Ви уже підходите до води... Йдете по гарячому піску. Підходите до самого берегу... Й ось нарешті кидаєтеся у воду! Ось так! Яка зимна морська вода! Ви відчуваєте її всім тілом... Але Ви відчуваєте себе приємно... Ви вже пливете, інтенсивно працюєте руками та ногами, швидко рухаєтеся вперед... Вам стає тепліше... Ви вже звикли до цієї води... Ви пливете далі, насолоджуєтесь цією прохолодою... Ви пливете як дельфін: плавно та рухливо... А зараз ви перевертаєтеся на спину та дихаєте...

... Ви вже вийшли на беріг і Вас хтось кличе! А – а, це Вас запрошують пограти у волейбол... Ви встаєте у коло та включаєтеся у гру... Ви стрибаєте, відбиваєте м'яч зверху, збоку... Раптом Ви пропускаєте м'яч і він котиться від Вас... Швидше за ним! Ви біжите за м'ячем... І ось ви його наздогнали! Яка радість! На radoщах Ви навіть підстрибнули! Підстрибнули високо – високо! А це що? Відірвавшись від землі, Ви полетіли у повітрі... Ви летите! Летите у синьому небі... дуже повільно та плавно... Під вами земля... Як же добре вміти літати! Запам'ятайте цей стан! Можливо, Ви його згадаєте ще багато раз...

Сподіваємося, що Ви добре відпочили. Зараз можна відкрити очі, потягнутися, трохи порухати тілом...»

Обговорення.

Після виконання вправи учасникам пропонується подивитися у таблицю. В її клітинах записані назви епізодів чи етапів подорожі, яка щойно завершилася. Слід обрати ті епізоди своєї подорожі, які переживалися надзвичайно яскраво, образно та підсумувати кількість відмічених клітинок.

<i>Річка</i>	Течія води	Синє небо	Зелена трава	Лісова
---------------------	------------	-----------	--------------	--------

				галявина
<i>Троянда</i>	Квітучий сад	Аромат квітки	Відтінок квітки	Форма квітки
<i>Море</i>	Морський ландшафт	Відчуття тепла	Відчуття прохолоди	Ви зігрілися у воді
<i>М'яч</i>	Стрибок за м'ячем	Біг за м'ячем	Стрибок	Політ

5.2. Вправа «Скинь утому» (розвиває процеси саморегуляції, знімає психоемоційне напруження).

Учасники стають довільно, широко розставивши ноги, зігнувши їх злегка у колінах. Далі нахиляються вперед, вільно опускають руки, нахиляють голову до грудей , трохи відкривши рота. Злегка погойдуються з боку в бік, уперед – назад. Потім різко струшують головою, руками, ногами, тілом.

5.3. Вправи для профілактики порушень голосового апарату та зору.

Для педагога основними інструментами у професійної діяльності є голос і зір. Насамкінець пропонуємо вам деякі вправи, які не тільки допоможуть зберегти голос і зір, а й слугувати муть покращенню їхнього стану.

Вправи для профілактики порушень голосової функції

1. Знімемо фізичне й емоційне напруження. Для цього необхідно влаштуватися зручніше: сісти, спершись на спинку крісла або стільця, покласти руки на підлокітники, очі заплющені, нижня щелепа злегка відвисла, губи розслаблені. Плечі опущені, дихання рівне, повільне. Через 2 – 3 хвилини потягніться, розплющте очі.

2. Виконується стоячи, руки опущені. Підняти праве плече до вуха – опустити; ліве плече до вуха – опустити, обидва плеча підняти – опустити (кожен рух виконується по 3 – 4 рази).
3. Стоячи, руки на ребрах. Вдих носом, уявити, що нюхаєте квітку(живіт висувається вперед, ребра розширюються). Видих на звук «а».
4. Виконувати сидячи. Уявимо собі 3,4,5,...10 свічок, які нам треба загасити на одному видиху. Долоня лежить на діафрагмі. М'язи живота й діафрагма працюють ритмічно, активно, уривчасто (повторити 2 - 3 рази).
5. Приспівування голосних, змінюючи висоту голосу.
6. Приспівування голосних зі зміною гучності (наближення - віддалення).

Вправи для профілактики порушень зору

1. «Стрелянина» очима праворуч, ліворуч, униз (по 6 разів).
2. «Намалюйте» очима 6 кіл за годинниковою стрілкою і 6 кіл – проти.
3. «Намалюйте» очима пружинки.
4. «Намалюйте» очима 6 горизонтальних вісімок і 6 вертикальних.
5. «Намалюйте» очима геометричні фігури (коло, квадрат, трикутник) спочатку за годинниковою стрілкою, потім – проти.
6. Цю вправу рекомендують виконувати щодня. Для цього вам знадобиться яскраве світло. Заплющіть очі, потім, не розплющуючи їх, подивіться на світло. Сидячи обличчям до сонця, повертайте голову в боки та вгору якомога далі. Світло впливає на боковий зір, роблячи його гострішим, та знімає стрес. Ця вправа до того ж дуже приємна.

7. Заплющіть очі якомога міцніше і відчуйте, як напружуються м'язи очей. Затримайтеся так на три секунди, потім різко розплющіть очі. Така різка зміна змушує очі розслабитися і особливо підходить для закінчення зарядки для очей. Щоби знову перейти до роботи, декілька разів кліпніт