

Для внедрения и использования организации обучения в сотрудничестве необходимо учиться взаимодействовать в группе с любым партнером, работать активно, серьезно относясь к порученному заданию, доброжелательно общаться с партнерами, испытывать чувство ответственности не только за собственные успехи, но и за успехи своих партнеров. Сотрудничество создает условия и для большей заинтересованности в знаниях. Чем совершеннее методика преподавания, тем больше и активнее интерес к предмету.

Е. М. Тулуп

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.
ФОРМИРОВАНИЕ АТТРАКЦИИ У СТУДЕНТОВ
С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Деловое общение в вузе реализуется непосредственно через организацию учебной, научно-исследовательской, воспитательной работы. Преподаватель должен стремиться вызвать у студентов положительное эмоциональное отношение к себе для последующей эффективной организации учебного процесса. На языке психологии это означает, что он должен сформировать *аттракцию*, чувство расположения к себе. Известно, люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают положительное эмоциональное отношение. Существуют специальные психологические приемы формирования аттракции.

Прием «имя собственное». Произнесение вслух имени студента, с которым вы разговариваете. Это демонстрирует внимание к личности студента, что предполагает одновременно и ее утверждение. Каждый человек претендует на то, что он личность, причем потребность быть личностью – одна из самых сильных. Если данная потребность не удовлетворяется и кто-либо ущемляет нас как личность, мы, конечно, это чувствуем. Если студент получает подтверждение, что он личность, то это обязательно вызывает у него чувство удовлетворения, которое всегда сопровождается положительными эмоциями.

Прием «зеркало отношения». Лицо человека – «зеркало отношения», так так люди очень редко специально контролируют и регулируют «изображение» на лице. Если при общении у преподавателя доброе и приятное выражение лица, мягкая приветливая улыбка, это воспринимается как сигнал: «Я ваш друг». Друг – это единомышленник, буквальное значение этого слова ‘сторонник’, ‘защитник’. Одной из ведущих потребностей человека является потребность в безопасности, защищенности. Друг – это тот человек, который повышает защищенность, т.е. удовлетворяет одну из важнейших потребностей. Если преподаватель вызывает у студента положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

Прием «золотые слова». Compliments – это слова, содержащие информацию о положительных качествах человека. Если комплимент сделан

правильно, то это вызывает у нас положительные эмоции, формирует аттракцию. Очень осторожно следует обращаться к данному приему. Важным фактором результативности комплимента является собственное мнение студента об уровне развития отмеченного качества. Если оно высокое, то для него это будет не комплимент, а банальность. Комплимент должен констатировать, т.е. утверждать наличие данной характеристики, а не содержать рекомендации по ее улучшению.

«Терпеливый слушатель» – очень действенный прием формирования аттракции. Умение терпеливо и внимательно выслушать студента, способствует удовлетворению его потребности в самовыражении, у него возникают положительные эмоции.

Прием «личная жизнь». Хорошо, если преподаватель проявляет искренний интерес к тому, что происходит у студента за рамками университета. Например, хобби, занятия спортом, увлечения.

Использование приемов формирования аттракции требует от преподавателя определенных психологических изменений в стиле работы. Грамотно преподавать – значит приводить студентов к успехам и самореализации. И если преподаватель действительно заинтересован в этом, придется формировать аттракцию.

Чтобы быть успешным в применении приемов формирования аттракции, преподавателю необходимо точно определить психологический портрет студента. В этом ему может помочь такое средство невербального общения, как внешний вид студента. Его манера одеваться в частности в значительной степени определяется как раз индивидуальными психологическими особенностями и говорит о многом. Например, экстраверты предпочитают необычные наряды, а интроверты – утонченные. Первые отдают предпочтение ярким цветам, а вторые – холодным. Экстраверты любят большое количество украшений, тогда как стиль интровертов – простой и скромный. Психологи утверждают, что так называемые «холодные» цвета (синий, зеленый и их производные) говорят о спокойствии, апатичности, а «теплые» передают сигналы о силе, властности, активности и радостном настроении. Приверженцы стиля «оверсайз» говорят о внутренней свободе и желании соблюдения дистанции при общении.

Существует и множество других ключей к познанию личности студента.

К примеру, биоструктурный анализ, разработанный в конце 1970-х годов немецким антропологом Р. Ширмом (Rolf W. Schirm). Возможность пройти тест «Красный – синий – зеленый» позволяет выявить особенности глубинной структуры личности, а полученное представление о ней – сделать сознательный выбор идеальной модели поведения, соответствующей психотипу студента. Так, «красные люди» хотят быть в центре внимания, доминировать, они эмоциональны, эгоцентричны. «Синие» уравновешенные, умеют владеть своими эмоциями, контролировать их. Их нерасторопность связана с логическим подходом. «Зеленые» люди коммуникаторы. Мягкие, бесконфликтные, естественные, очень приятные в коммуникации, общительные, как «клей в коллективе». Способов определения психологического

портрета студента существует множество. Методику Р. В. Ширма можно подтвердить психогеометрическим тестом С. Делингер. Фигуру, которую студент поместил на первое место, – это основная фигура, она дает возможность определить доминирующие черты характера и особенности поведения. Как правило «красные» выбирают фигуру треугольник. «Синие» – квадрат, «зелёные» – круг.

Труднее принимается позиция человека, к которому испытывают отрицательное эмоциональное отношение. Этот закон основан на природе человека, для которого моральный климат (система межличностных отношений) важнее климата физического (природного). Самый распространенный результат неучета этого закона выражается в знакомой многим формулировке: «Они не сработались!» В данном случае доминирует психологический фактор, фактор отношений между людьми, а не отношения к учебному процессу.

Д. А. Шинкаренко

ИНТЕРАКТИВНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ НЕМЕЦКОМУ ЯЗЫКУ КАК ВТОРОМУ ИНОСТРАННОМУ

Необходимость обновления программно-технологического обеспечения образовательного процесса по немецкому языку как второму иностранному обуславливает поиск технологий, использование которых приведет к его оптимизации и интенсификации. Примером такой технологии может быть модульное обучение с использованием интерактивных образовательных модулей (ИОМ).

В основу разработки ИОМ для обучения немецкому языку положены группы принципов, отражающие фундаментальные закономерности образовательного процесса и определяющие 1) *структурную композицию модуля* (принципы модульности, структуризации содержания на обособленные учебные элементы, динамичности, модифицируемости, целостности); 2) *содержательную компоненту* (принципы аутентичности, проблемности, деятельностной направленности, речемыслительной активности, вариативности, содержательной гибкости, мультимедийности); 3) *технологическую компоненту* (принципы метатехнологичности, индивидуализации и дифференциации, ориентации на компетенции, приоритета самостоятельного обучения, опоры на субъективный опыт обучающегося); 4) *стратегии взаимодействия* (принципы субъектности, сотрудничества, разносторонности методического консультирования, дозированной педагогической поддержки, реализации обратной связи, сочетания индивидуальных и групповых форм работы).

Рассмотрим возможность реализации некоторых основополагающих принципов.

Согласно принципу *модульности* совокупный контент учебной дисциплины разделен на автономные модули в соответствии с тематическими разделами, работа над которыми направлена на формирование определенных