Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Институт педагогики и психологии детства
Кафедра педагогики и психологии детства

Развитие коммуникативных умений педагогов ДОО в процессе деловых игр

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа
допущена к защите
Зав. кафедрой Е.В. Коротаева

Исполнитель:
Алендеева Екатерина Анатольевна,
обучающийся БУ-46 Z группы

_____ _____ _____
дата подпись подпись

Научный руководитель:
Емельянова Марина Николаевна,
канд. пед. наук, доцент

_____
подпись

Екатеринбург 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ ПЕДАГОГОВ ДОО……6
1.1. Характеристика понятия «коммуникативные умения» с точки зрения разных авторов …….....6
1.2. Деловая игра: сущность понятия, классификация, принципы и структура ……..…… . 14
1.3. Методика организации и проведения деловых игр…… ..28
ГЛАВА 2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТИРОВОЧНОЙ РАБОТЫ ПО РАЗВИТИЮ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ ПЕДАГОГОВ 33
2.1. Результаты исследования уровня развития коммуникативных умений педагогов ДОО…….....33
2.2. Деловые игры, направленные на развитие коммуникативных умений педагогов ДОО ……42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ……...58
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ……61
ПРИЛОЖЕНИЯ……..……...67

ВВЕДЕНИЕ

Профессиональная деятельность педагогов дошкольного образовательного учреждения связана с необходимостью постоянного общения с широким кругом людей: детьми, родителями, коллегами, администрацией детского сада и другими лицами. От уровня развития коммуникативно-речевых умений педагога, его способности адекватно воспринимать, принимать, понимать и поддерживать ребенка, зависит результат – воспитание творческой, духовно и гармонично развитой личности ребенка.

На сегодняшний день накоплен достаточный теоретический и эмпирический материал как в отечественной (Л.А. Петровская, М.И. Лукьянова, А.А. Попова, Ю.Н. Емельянов, С.В. Кондратьева, Т.Н. Щербакова), так и в зарубежной педагогике и психологии (Дж. Равен, Р. Селман, Г.А. Шредер, М. Аргайл, К. Рубин) по проблеме формирования коммуникативных умений и коммуникативной компетентности [28]. Достаточно широко через интернет, конференции и семинары распространяется практический опыт по развитию коммуникативных умений педагога.

Однако анализ педагогической деятельности показывает, что далеко не все педагоги соответствуют требуемому уровню развития коммуникативной культуры. Поэтому задача формирования и развития коммуникативной культуры остается одной из важнейших задач повышения профессионального мастерства педагогов.

За последние годы в результате внедрения в работу воспитателей достижений психолого-педагогической науки и передового педагогического опыта возникло немало новых эффективных форм и методов повышения профессионального мастерства. Среди них – игры, в том числе – деловые.

Игра - неотъемлемая часть человеческой жизни, наряду с трудом и учением – один из основных видов деятельности человека, удивительный феномен нашего существования. Философию игры поэтически и провидчески точно выразил в « Пиковой даме» А.С. Пушкин устами главного героя: « Что наша жизнь? - Игра!». Игра способствует психологической разрядке, снятию стрессовых ситуаций, гармоничному включению в мир человеческих отношений.

Проблемы игры отражены в философской, психолого-педагогической, научно-популярной литературе. Впервые предметом социальных исследований игра была представлена в работе немецкого психолога К. Гросса (1899г.) «Игра как форма жизнедеятельности и самоусовершенствования молодых существ».

Разработкой и применением деловых игр занимались Б.Т.Лихачев, Л.С. Выготский, Г.К. Селевко, Д.Б. Эльконин. Они утверждали, что деловая игра выступает как педагогическое средство и является активной формой обучения, которая отрабатывает профессиональные умения и навыки [1].

На сегодняшний день накоплен достаточно обширный опыт использования деловых игр в самых различных сферах (управление, принятие решений т.д.). Однако, как мы думаем, далеко не все педагоги, в том числе воспитатели ДОУ, понимают сущность и особенности деловых игр, подменяя их просто конкурсами и викторинами.

Все вышесказанное и определило тему настоящего исследования.

Объект исследования: процесс развития коммуникативных умений педагогов

Предмет исследования: деловая игра, направленная на развитие коммуникативных умений педагогов.

Цель исследования: подобрать и реализовать в работе с педагогами деловые игры, способствующие развитию коммуникативных умений педагогов ДОО.

С целью достижения цели мы поставили следующие **задачи:**

1. раскрыть сущность понятия «коммуникативные умения»;
2. описать классификации коммуникативных умений;
3. раскрыть сущность понятия «деловая игра»;
4. выявить специфику деловой игры как метода и формы обучения;
5. представить классификации деловых игр;
6. подобрать комплекс диагностических методик, направленных на исследование коммуникативных умений;
7. составить комплекс деловых игр, направленных на развитие коммуникативных умений педагогов ДОУ;
8. провести мониторинг развития коммуникативных умений педагогов ДОУ в процессе деловых игр.

Теоретическая основа исследования: труды Л.Р. Мунировой, В.А. Тищенко, А.А. Максимовой, Е. Ячиковой, Н.И. Левшиной, посвященные проблеме развития коммуникативных умений, а также работы В. Н. Ванюшина, С.В. Гвоздикова, А.Р. Лаврентьева, Л.А. Орловой, Г.С. Абрамовой, Ю.С. Арутюнова, посвященные методике проведения деловых игр.

База исследования: Экспериментальное исследование проводилось на базе МДОУ детский сад №144 «Смородинка», Свердловская область, г. Нижний Тагил, ул. Коминтерна, 46.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ ПЕДАГОГОВ ДОО

1.1. Характеристика понятия «коммуникативные умения» с точки зрения разных авторов

Сначала определимся с понятием «умения», поскольку коммуникативные умения по структуре являются сложными, высокого уровня и включают в себя простейшие (элементарные) умения. В психолого-педагогической литературе существует множество определений понятия «умение». Приведем некоторые из них.

Умение – знание в действии. В умении надо различать две стороны: умение, которое рассматривается как готовность и способность применять знания на практике, и умения как система приемов (двигательных или умственных), обеспечивающих эту способность.

Умение - это система приемов, которая обеспечивает готовность и способность человека сознательно и самостоятельно, с должным качеством и в соответствующее время выполнять работу в новых условиях. Умение – способность выполнять действия, приобретенные в результате обучения или жизненной практики. При дальнейшем упражнении умение может перейти в навык.

Умение – освоенный способ выполнение действия, обеспечиваемый совокупностью приобретенных знаний и навыков. Умения формируется путем упражнений и создает возможность выполнения действия не только в привычных, но и в изменившихся условиях. Умение всегда реализуется под контролем.

Как видим, несмотря на некоторые различия, все определения сходятся в том, что умения – это главная характеристика деятельности человека, освоенный субъектом способ выполнения действия. Поэтому в своей работе мы будем опираться на следующее определение: «*умения* – это освоенный

способ выполнения действия, обеспечиваемый совокупностью приобретенных знаний».

Понятие «коммуникативные умения» связано с понятием «коммуникация». Содержание и объем данного понятия определяются по-разному ввиду его многоаспектности. В наиболее общем виде коммуникация определяется как связь между двумя или более субъектами, в ходе которой происходит обмен информацией.

В социологии, психологии и педагогике существуют более развернутые определения данного понятия. Приведем некоторые из них.

Коммуникация – связь между людьми, в ходе которой возникает психический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлияния, сопереживании, взаимопонимании.

Коммуникация – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.

Коммуникация – сообщение, передача информации от человека к человеку посредством языка, речи или иных знакомых систем в процессе межличностного взаимодействия [33].

В психологическом словаре под редакцией А.В. Петровского коммуникация – это «смысловой акт социального взаимодействия».

Проанализировав все вышеперечисленные определения, мы будет придерживаться определения понятия коммуникации как процесса взаимодействия между людьми, основанного на обмене информацией, восприятии и понимании партнерами друг друга.

Коммуникативные умения рассматриваются в различных науках: в психологии, педагогике, дидактике, методике и в каждой из них трактуются по-своему. Для данного исследования наибольший интерес представляет определение этих понятий в психологии и педагогике.

В зависимости от того, в какой предметной области рассматривается данное понятие (в психологии, педагогике, дидактике, философии), меняется

его трактовка. Чаще всего под коммуникативными умениями понимают умения общения, непосредственной и опосредованной коммуникации.

Традиционно коммуникативные умения – это умения правильно, грамотно, доходчиво объяснить свою мысль и адекватно воспринимать информацию от партнеров по общению. Согласимся с философами в том, что коммуникативные умения – это комплекс осознанных коммуникативных действий, основанных на высокой теоретической и практической подготовленности личности, позволяющий творчески использовать знания для отражения и преобразования действительности.

Н.Г. Казанский, Т.С. Назаров определяют «коммуникативные умения» как систему приемов, которые обеспечивают готовность и способность человека сознательно и самостоятельно, с должным качеством и в соответствующее время вступать во взаимодействия с другими людьми как вербальными, так и невербальными средствами.

Для нашего исследования важно: коммуникативное умение - это умение устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми: общаться, взаимовлиять, сопереживать, взаимопонимать, взаимодействовать; способность и реальная готовность к общению, к речевому взаимодействию и взаимопониманию [32].

С целью характеристики коммуникативных умений рассмотрим их классификации. Чаще всего используется следующая классификация. Коммуникативные умения состоят из блока общих умения и блока специальных умений. В свою очередь, общие умения делятся на умения говорения и умения слушания. В обоих блоках как вербальные составляющие, так и невербальные. К специальным коммуникативным умениям относятся в основном умения, необходимые в профессиональной деятельности.

Существует также и более подробная классификация коммуникативных умений. Выделяют, например, умения проводить консультации, умения работать с группой, навыки письменной речи, умения

вести телефонные переговоры, умения давать оценку себе, другим, группе, процессу, событиям, умения поставить себя на место другого, навыки уместной самоподачи и другие.

Современные авторы, такие как Г.К. Селевко, Д.В. Татьянченко и С.Г. Воровщиков, исходя из особенностей современного информационного общества, в качестве основания для группировки коммуникативных умений берут ведущие источники информации и выделяют три группы коммуникативных умений: работать с устным текстом, работать с письменным текстом, работать с реальными объектами как источниками информации [47].

А.В. Мудрик выделяет такие составляющие коммуникативных умений, как: умение ориентироваться в партнерах, объективно воспринимать людей (понимать их настроение, характер); разбираться в ситуации общения (знать правила, устанавливать контакты); сотрудничать в различных видах деятельности (ставить цели, планировать их достижение; анализировать достигнутое).

Л.А. Петровская выделяет целый спектр коммуникативных умений, и, прежде всего, называет умение выслушивать собеседника. О навыках активного слушания говорит и Н.И. Шевадрин.

М.В. Белянина предлагает такую классификацию коммуникативных умений:

1) вербальные умения -умения выразительно говорить и читать, правильно интонировать свою речь, выражать в словах мысли и чувства;

2) невербальные умения – умения владеть своими психофизическими состояниями, снимать эмоциональное напряжение и т.д.

Л.А. Аухадеева предположила, что каждой из сторон коммуникативной деятельности соответствует владении блоком определенных умений.

Коммуникативные умения включают в себя три взаимосвязанные группы:

1) социально-психологические – умения строить взаимоотношения в деятельности и общении. Основное назначение этой группы – выработка стратегии и построение плана действия, ориентированного на психолого-педагогическое воздействие на коллектив и его членов целью достижения стоящих перед ним задач;

2) коммуникативно-организаторские (оперативные) осуществляют последовательность выполнения этапов управленческого цикла планирование, инструктирование и контроль;

3) интегрированные коммуникативные умения позволяют ориентироваться в ситуации общения, управлять своим поведением, слушать и понимать партнера [34].

Е.В. Руденский выделяет семь групп коммуникативных умений:

1. Речевые умения, связанные с овладением речевой деятельностью и речевыми средствами общения: умение грамотно и ясно сформулировать свою мысль; говорить выразительно; высказываться «целостно», логично и связно.

2. Социально-психологические умения, связанные с овладением процессами взаимопонимания: умение психологически верно и в соответствии с ситуацией вступать в общение; поддерживать общение; прогнозировать реакции партнеров и возможные пути развития коммуникативной ситуации.

3. Психологические умения, связанные с овладением процессами саморегуляции: умения преодолевать психологические барьеры в общении; снимать излишнее напряжение.

4. Умение использовать в общении нормы речевого этикета в соответствии с конкретной коммуникативной ситуацией.

5. Умения использовать невербальные средства общения: интонация, пауза, темп, громкость, тональность, жесть, мимика, позы, движения.

6. Умения общаться в различных организационно-коммуникативных формах совместной деятельности. Использовать организационно-

коммуникативные формы установления отношений, планирования совместной деятельности; оппозиционные организационно-коммуникативные формы, коммуникативные формы дискуссии и полемики.

7. Умения взаимодействовать на уровне диалога – с личностью или группой; на уровне полилога – с массой или группой; на уровне межгруппового диалога и т.д. [45].

Для систематизации коммуникативных умений часто используют функциональную характеристику структуры общения Г.М. Андреевой и выделяют 3 группы умений:

- первая группа: умения ясно и четко излагать мысли, убеждать, аргументировать, строить доказательства, анализировать высказывания, суждения, что соответствует коммуникационной стороне общения,

- вторая группа: умения слушать и слышать, правильно интерпретировать информацию, понимать подтексты, прогнозировать возможные реакции партнеров в процессе общения, что соответствует перцептивной стороне общения,

- третья группа: умение проводить беседу, собрание, переговоры, сформулировать требование, приказ, умение поощрять, наказывать, общаться в конфликтных ситуациях, что соответствует интерактивной стороне общения.

Исходя из трех сторон общения (коммуникативной, перцептивной и интерактивной) можно выделить три группы базовых коммуникативных умений педагога [33]:

1. умения межличностной коммуникации:

1) умение передавать учебную информацию;

2)умение пользоваться вербальными и невербальными средствами передачи информации;

3) умение организовывать и поддерживать педагогический диалог;

4) умение активно слушать собеседника.

2. перцептивные умения: восприятия и понимания друг друга:

1) умение ориентироваться в коммуникативной ситуации педагогического взаимодействия;
2) умение распознавать скрытые мотивы и психологические защиты учащегося;
3) умение понимать эмоциональное состояние партнера и др.

3. интерактивные умения:

1) умение ориентироваться в коммуникативной ситуации педагогического взаимодействия;
2) умение предупреждать возникновение и своевременно разрешать уже возникшие конфликты и недоразумения.

По своему содержанию коммуникативные умения объединяют в себе информационно-коммуникативные, регуляционно-коммуникативные и аффективно-коммуникативные группы умений.

Группа информационно-коммуникативных умений состоит из:

- умений вступать в процесс общения (выражать просьбу, приветствие, поздравление, приглашение, вежливое обращение);
- ориентироваться в партнерах и ситуациях общения (начать говорить со знакомым и незнакомым человеком);
- соблюдать правила культуры общения в отношениях с детьми, коллегами;
- соотносить средства вербального и невербального общения (употреблять слова и знаки вежливости; эмоционально и содержательно выражать мысли, используя жесты, мимику, символы);
- пользоваться рисунками, таблицами, схемами, группировать содержащийся в них материал).

Группа аффективно-коммуникативных умений основывается на умениях:

- делиться своими чувствами, интересами, настроением с партнерами по общению;

- проявлять чуткость, отзывчивость, сопереживание, заботу к партнерам по общению; оценивать эмоциональное поведение друг друга.
- понять ситуацию, в которую ставятся партнеры, намерения, мотивы общения

Группа регуляционно-коммуникативных умений состоит из умений:

- согласовывать свои действия, мнения, установки с потребностями партнеров по общению (осуществление само- и взаимоконтроля учебной и трудовой деятельности, обоснование совместно выполняемых заданий, операций в определенной логической последовательности, определение порядка и рациональных способов выполнения совместных учебных заданий);
- доверять, помогать и поддерживать тех, с кем общаешься (помогать тем, кто нуждается в помощи, уступать, быть честным, не уклоняться от ответов, говорить о своих намерениях, давать советы самим и доверять советам других, доверять как получаемой информации, так и своему партнеру по общению, коллегам и др.);
- применять свои индивидуальны умения при решении совместных задач (использовать речь, математические символы, музыку, движение, графическую информацию для выполнения заданий с общей целью, для фиксирования и оформления результатов своих наблюдений, целенаправленного пользования художественной, научно-популярной, справочной литературой, словарем в учебнике);
- оценивать результаты совместного общения (оценить себя и других критически, учитывать личный вклад каждого в общение, принимать правильные решения, выражать согласие (несогласие), одобрение (неодобрение), оценить соответствие вербального поведения невербальному.

Обобщим сказанное. В нашем исследовании под коммуникативными умениями будем понимать владение умственными и практическими действиями, направленными на установление и поддержание целесообразных взаимоотношений с детьми в процессе профессиональной деятельности.

Анализ научной литературы позволил выявить многообразие коммуникативных умений, о чем свидетельствуют различные классификации.

Среди коммуникативных умений педагога особое место занимают те, которыми необходимо владеть педагогу в первую очередь, на которых основывается вся коммуникативная деятельность, иными словами базовые умения профессионального общения. По своему содержанию они объединяют в себе три группы умений:

1) группа умений межличностной коммуникации состоит из умений передавать рациональную и эмоциональную информацию; умений пользоваться вербальными и невербальными средствами передачи информации; умений организовывать и поддерживать диалог; умений активно слушать;

2) группа умений восприятия и понимания друг друга основывается на умениях ориентироваться в коммуникативной ситуации; умениях распознать скрытые мотивы и психологические защиты; понимать эмоциональное состояние партнеров по общению; умение социальной рефлексии;

3) группа умений межличностного взаимодействия включает в себя умение организовывать совместную деятельность; управлять групповой динамикой; умение занимать адекватную ролевую позицию.

1.2. Деловая игра: сущность понятия, классификация, принципы и структура

Для осмысленного применения деловых игр важно разобраться в понятии «игра», поскольку этот термин является ключевым.

Игра занимает необычайно важное место в жизни человека и проникает практически во все сферы его деятельности. Игра - это удивительный феномен нашего существования: развлечение и творчество, деятельность и познание, отдых и тренинг, подражание и общение.

Обратимся к словарям и выясним сущность понятия «игра».

В « Большой энциклопедии» дается такое толкование игры: «…игра – занятие, не имеющее практической цели и служащее для развлечения или забавы, а также применения на практике некоторых искусств(игра на сцене, игра на музыкальном инструменте)»

Владимир Даль в «Толковом словаре живого русского языка» дает такое определение: « Игра....то, чем играют и во что играют: забава, установленная по правилам и вещи для того служащие».

«Малый толковый словарь русского языка» трактует игру следующим образом: «Игра – занятие, служащее для занятия, отдыха, соревнования...»

Приведем определение понятия игровой деятельности, данное педагогом О.С. Газманом: « Игровая деятельность - это особая сфера человеческой активности, в которой личность не преследует никаких других целей, кроме получения удовольствия, удовольствия от проявления физических и духовных сил» [16, с 23].

Философский энциклопедический словарь трактует понятие «игра» как «термин, обозначающий широкий круг деятельности животных и человека, противопоставляемой обычно утилитарно-практической деятельности, и характеризующийся переживанием удовольствия от самой деятельности».

Согласно социологическим источникам, игра - это «свободная деятельность, являющаяся формой самовыражения субъекта и направленная на удовлетворение потребностей в развлечении, удовольствии, снятии напряжений, а также на развитие определенных навыков и умений».

Как видим, во всех этих определениях внимание акцентируется на одном аспекте игровой деятельности, а именно: игра - отдых, забава. Об этом же пишет и Иммануил Кант, немецкий философ, считая игру незаинтересованной деятельностью, занятием, которое «приятно само по себе».

В справочнике по психологии авторы рассматривают игру, игровую деятельность как один из видов активности человека и животных.

Д.Б. Эльконин, советский психолог, в своем произведении «Психология

игры» называет игру «арифметикой социальных отношений»: «Человеческая игра – это деятельность, в которой воссоздаются социальные отношения между людьми вне условий непосредственно утилитарной деятельности»

Н.В. Казанова под игрой понимает «вид социальной деятельности, которому присущи как основные признаки социальной деятельности, так и свойственные только игре специфические особенности: игра является свободной и добровольной деятельностью, которая структурируется определенными правилами и направлена на освоение субъектом социальной реальности, на его адаптацию к изменяющимся обстоятельствам и созидание новых форм социальной деятельности».

В научном издании Н.В. Варламовой встречаем следующее определение: «Игра - это в той или иной мере формализованная деятельность, осуществляемая по заранее установленным правилам, сама по себе не имеющая утилитарного значения и выраженного материального результата, но доставляющая удовольствие».

Л.А. Орлова в своей монографии «Право и правила игры» дает следующее определение игры: «Игра - это добровольная, осознанная деятельность человека, направленная на достижение непредсказуемого результата, ограниченная пространственными и темпоральными пределами, совершаемая по добровольно принятым, но строго установленным правилам, путем замещения реальных жизненных ситуаций их подобием» [13].

Для игры характерны следующие признаки:

- игра проводится по регламентированным обязательным правилам;
- это добровольное, осознанное и целенаправленное действие;
- игра ограничена пространственными и темпоральными пределами;
- это имитация, моделирование реальных жизненных ситуаций субъектами игры;
- игре присущ непредсказуемый, непредвиденный характер событий и результата.

Раскрывая сущность игры, С.А. Шмаков выделяет четыре главные черты:

1) свободная развивающая деятельность, предпринимаемая лишь по желанию субъекта, ради удовольствия от самого процесса деятельности, а не только от результата (процедурное удовольствие);

2) творческий, в значительной мере импровизационный, очень активный характер этой деятельности («поле творчества»);

3) эмоциональная приподнятость деятельности, соперничество, состязательность, конкуренция и т.п. (чувственная природа игры, «эмоциональное напряжение»);

4) наличие прямых или косвенных правил, отражающих содержание игры, логическую и временную последовательность ее развития.

В игровой деятельности С.А. Шмаков выделяет три основных этапа:

1) Подготовка: выбор игры, постановка цели, разработка программы проведения.

2) Проведение: воплощение программы в деятельности, сама игра с учетом логики действий, правил, атрибутов и т.д.

3) Подведение итогов: анализ игры в целом, оценка действий каждого участника [54, с 18].

Итак, изучение точек зрения ученых показывает отсутствие единства в определении понятия игры, что обусловлено многоплановостью, многоаспектностью, многофункциональностью исследуемого феномена. Обобщая, скажем: игра есть действие в условной ситуации, поэтому представляет собой двуплановое явление. С одной стороны, ее участник выполняет реальные действия в реальных условиях, с другой стороны, в этой как бы реальной деятельности есть обязательно условности.

В природе и педагогической практике существует огромное многообразие игр, среди них - деловая игра.

Деловые игры - дело совсем не шуточное. Деловые игры являются педагогическим средством, методом и активной формой обучения. Вот уже

несколько десятилетий этот метод активно используется во всем мире для обучения не только детей, но и серьезных и взрослых людей.

Кратко охарактеризуем сущность деловых игр.

Деловые игры – это вид деятельности в условиях искусственно созданных ситуаций, направленный на решение учебной задачи.

При характеристике деловых игр можно выделить три аспекта:

1) Деловая игра – средство моделирования разнообразных условий профессиональной деятельности.

2) Деловая игра – метод имитации принятия решений руководящих работников или специалистов в различных производственных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком при наличии информационной неопределенности.

3) Деловые игры является педагогическим средством и активной формой обучения, которая интенсифицирует учебную деятельность.

Поясним указанные особенности.

Деловая игра – это модель реальной организации профессиональной деятельности, где с помощью знаковых средств (язык, речь) воспроизводится профессиональная обстановка, сходная по основным сущностным характеристикам с реальной. Вместе с тем в деловой игре воспроизводятся лишь типичные, обобщенные ситуации в сжатом масштабе времени.

Деловая игра реализуется на имитационной модели как совместная деятельность по постановке и решению новых учебных задач, подготовке и применению индивидуальных и совместных решений. В деловой игре каждый участник выполняет квазипрофессиональную деятельность, сочетающую в себе учебный и профессиональный элементы. Знания и умения усваиваются в контексте профессии. Моделируя или имитируя условия и динамику производства, действий и отношения специалистов, игра служит средством актуализации, применения и закрепления знаний, средством развития практического мышления. Следует особо заметить, что в

процессе игры осваиваются нормы профессиональных действий и нормы социальных действий – т.е. отношений в коллективе производственников. Участники игры наряду с профессиональными знаниями приобретают навыки взаимодействия и управления людьми, коллегиальность, умение руководить и подчиняться.

Этот результат достигается через взаимодействие участников игры. Правила и нормы совместной деятельности, язык имитации и связи задаются заранее или вырабатываются в процессе игры. Деловая игра проводится в режиме диалогического общения. При этом каждый ее участник находится в активной позиции. Следует добавить, что эта «серьезная» профессиональная деятельность реализуется в игровой (частично азартной) форме, что позволяет ее участникам интеллектуально и эмоционально «раскрепоститься», проявлять творческую инициативу.

Итак, деловая игра характеризуется:

- особым отношением к окружающему миру (каждый участник одновременно находится в реальном мире и мире воображения, что обеспечивает притягательную ценность игры);
- субъективной деятельностью участников (каждый участник игры имеет возможность проявить индивидуальные качества и зафиксировать свое «я» не только в игровой ситуации, но и во всей системе межличностных отношений: личность – личность; личность – группа, личность - преподаватель);
- социально значимым видом деятельности (участник вне зависимости от внутреннего склада и настроения должен играть, он не может не принимать участия в игре, так как сами условия исключают пассивную позицию);
- особыми условиями процесса усвоения знаний (знания предлагаются не в навязчивой форме естественного делового общения, а не принудительного запоминания значительных объемов информации).

Деловые игры характеризуются особыми признаками, отличающими

их от иных интерактивных обучающих технологий [12]:

1) Моделирование процесса труда специалистов и руководителей по выработке профессиональных решений

2) Распределение ролей между участниками игры

3) Наличие общей цели у всех участников игры

4) Коллективная выработка решений участниками игры

5) Взаимодействие участников в процессе моделирования ситуации

6) Зависимость действий одного участника от принятых другими решений в строгой последовательности согласно регламенту работы

7) Возможность выбора альтернативных вариантов разрешения ситуации

8) Достижение управляемого эмоционального напряжения

9) Разветвленная система оценивания деятельности участников игры, в том числе самооценка, оценка игры организатором или специалистами.

Итак, деловая игра - это форма деятельности людей согласно выполняемой роли, имитирующая те или иные практические ситуации, направленная на достижение конкретного результата, ограниченная пространственными и темпоральными пределами, совершаемая по строго установленным правилам, служащая средством активизации учебного процесса в образовании.

Деловая игра строится на следующих принципах [15]:

- имитационного моделирования жизненных ситуаций, реальных условий и содержания профессиональной деятельности человека;
- совместной деятельности, реализуемой посредством вовлечения в игру нескольких участников с обязательным распределением ролей между ними;
- проблемности содержания моделируемой ситуации (в том числе недостаточность информации), что способствует развитию навыка принятия решения в условиях неопределенности, риска или противодействия

- наглядности последствий принимаемых решений, то есть всем участникам обязательно должен быть виден результат игры, чтобы сделать правильный вывод и исправить допущенные ошибки
- регламентации игровых действия системой правил, штрафов и поощрений;
- условный характер игры.

В практике составления деловой игры нет общепризнанного подхода к ее структуре. Структура деловой игры может быть разделена на несколько самостоятельных частей, на каждой из которых должны быть решены самостоятельные задачи.

Подготовительная часть:

1) определение темы, целей, разработка сценария;

2) разработка методических инструкций участникам деловой игры;

3) ознакомление участников с регламентом и правилами проведения игры, а также перечнем поощрений, инструктаж;

4) разъяснение преподавателем целей игры участникам, формирование у них заинтересованности и желания выполнять поставленную задачу;

5) выявление проблемной ситуации, требующей разрешения с помощью моделирования

6) распределение ролей, формирование творческих коллективов;

7) инструктаж каждого участника;

8) разработка системы оценивания действий участников.

Основная часть:

1) непосредственное осуществление деловой игры согласно сценарию

2) обсуждение и корректировка неверных действий участников

3) выслушивание предложений участников о способах выходов их проблемной ситуации

Заключительная часть:

1) подведение итогов работы участников с подробным анализом их

действий

2) выявление ошибок в процессе моделирования ситуаций

3) поощрение наиболее активных участников

4) корректировка сценария деловой игры

Представим структуру деловой игры в обобщенной таблице.

Таблица 1

Технологическая схема деловой игры

Этап подготовки		- общее описание игры - содержание инструктажа - подготовка материального обеспечения
	Вход в игру	- постановка проблемы - условия, инструктаж - регламент, правила - распределение ролей - формирование групп - консультации
Этап проведения	Групповая работа над заданием	- работа с источниками, или тренинг, или мозговой штурм, или работа с игротехником
	Межгрупповая дискуссия	- выступления групп – защита результатов – правила дискуссии – работа экспертов
Этап анализа и обобщения		- выход из игры - анализ, рефлексия - оценка и самооценка работы - выводы и обобщения - рекомендации

Наиболее затратна по времени подготовка деловой игры. *Сценарий* является основным документом при проведении деловой игры. Разработчики сценария подробно разбирают каждый этап, фрагмент, содержание, эпизоды, учебные цели, подготавливают инструкцию каждому игроку и экспертам, определяют полный комплект ролей, время игры, место игры, рекомендуют методический материал или лекцию для дополнительного изучения, обсуждают порядок использования технических средств. В сценарии проведения деловой игры следует максимально последовательно отразить все ее этапы. Необходимо уделить отдельное внимание разработке

инструкций для участников, в которых будут прописаны права, обязанности и функции для выполнения конкретной роли.

Достаточно сложным этапом разработки деловой игры является выбор и воссоздание объекта имитации. В качестве объекта имитации выбирается наиболее типичный фрагмент профессиональной реальности, выполнение которого требуют системного применения специалистами разнообразных умений и навыков, полученных в период обучения, предшествующий игре. Как правило, в решение профессиональных задач вовлекается определенный круг специалистов, имеющих разные интересы и свои предметы деятельности. Для игрового моделирования подходит любое содержания профессиональной деятельности, а только достаточно сложное, связанное с трудностями принятия решения, содержащее в себе проблемную ситуацию.

Важно понимать цели деловой игры, от постановки которых во многом зависит не только результат, но и мотивация участников, а значит качество их работы в коллективе. Среди наиболее важных целей деловой следует отметить: получение практических навыков в профессиональной деятельности; развитие коммуникативных умений, приобретение опыта работы в коллективе, в том числе принятия коллективных решений в конфликтной ситуации, развитие лидерского потенциала и самостоятельности при выполнении своей роли, углубление, корректировка полученных теоретических знаний при обучении, овладение навыками корпоративного общения, формального взаимодействия, деловой коммуникации.

Важно подчеркнуть, что сама по себе деловая игра является средством достижения педагогических целей (усвоение материала, формирование психологического контакта между коллегами и т.д.).

Методические инструкции по проведению деловой игры необходимо наполнить сведениями, информирующими о целях проведения деловой игры, структуре игрового действия и функций участников в зависимости от роли, системе стимулирования, этапах игры, регламенте работы, правилах

поведения.

Система оценивания в деловой игре является неотъемлемым элементом имитационно-игровой модели. Она должна, с одной стороны, обеспечивать контроль качества принимаемых решений с позиций норм и требований профессиональной деятельности, а с другой – способствовать развертыванию игрового плана учебной деятельности.

Участие в деловой игре позволяет ее участникам проверить, насколько они хорошо подготовлены теоретически, справляются ли они с кризисными ситуациями, умеют ли работать в команде, когда решение профессиональных задач происходит в обстановке дефицита времени и других ресурсов. Следовательно, применение деловых игр, как метод обучения, является важным элементом современного образования, формирования профессиональных умений и становления квалифицированных специалистов.

Существует множество классификаций деловых игр по различным критериям и признакам. Их классификация позволяет ориентироваться в многообразии игровых объектов, их осмысленного использования.

Так, Л.В. Ежова предлагает классифицировать деловые игры по следующим критериям [12]:

По времени проведения: а) без ограничения времени; б) с ограничением времени; в) игры, происходящей в реальное время; г) игры, где время сжато;

По оценке деятельности: а) балльная или иная оценка деятельности игрока или команды; б) оценка того, кто как работал, отсутствует;

По конечному результату: а) жесткие игры, когда заранее известен ответ, существуют жесткие правила; б) свободные, открытые игры, когда заранее известного ответа нет, правила изобретаются для каждой игры свои, участники работают над решением неструктурированной задачи;

По конечной цели: а) обучающие, направленные на появление новых знаний и закрепление навыков участников; б) констатирующие – конкурсы профессионального мастерства; в) поисковые, направленные на выявление

проблем и поиск путей их решения;

По методологии проведения: а) луночные игры – происходящие на специально организованном поле, жесткими правилами, результаты заносятся на бланки; б) ролевые игры, в которых каждый участник имеет или определенное задание, или определенную роль; в) групповые дискуссии, связанные с отработкой проведения совещания или приобретением навыков групповой работы; г) имитационные, имеющие цель создать у участников представление, как следовало бы действовать в определенных условиях; д) организационно-деятельностные игры, не имеющие жестких правил и распределения ролей, направленные на решение междисциплинарных проблем; ж) ансамблевые игры, формирующие управленческое мышление участников, направленные на решение конкретных проблем предприятия методом организации делового партнерского сотрудничества команд.

В.Н. Ванюшин, С.В. Гвоздиков, В.Н. Лаврентьев, Л.А. Орлова в работе «Деловая игра в обучении: научно-практическое пособие» предлагают классифицировать правила игры по следующим основаниям [12]:

1. По регламентации правил: а) жесткие - строго регламентируются правила игры, последовательность действий участников игры, время начала и окончания каждого этапа; б) гибкие – имеется возможность изменять правила в процессе моделирования ситуации.

2. По степени реальности игровой модели: а) конкретные (практические); б) абстрактные (теоретические).

3. По степени сложности воспроизведения ситуации: а) простые-незначительное количество участников, одна проблема; б) сложные – множество участников, имитация нескольких проблемных ситуаций, экспертная оценка действий участников.

4. По профессионализму участников игры: а) смешанные коллективы – в игре одновременно участвуют специалисты конкретной области знания и обучающиеся; б) однородные коллективы – в игре участвуют только специалисты или только обучающиеся.

5. По виду оценки деятельности участников: а) самостоятельный анализ и оценка участниками своей работы; б) экспертная оценка работы участников игры; в) оценка работы участников одним руководителем (организатором игры).

6. По участию участников игры в ее подготовке: игры с самостоятельной подготовкой и без самостоятельной подготовки.

7. В зависимости от области применения: деловые игры в юриспруденции, экономике, управлении, политике, педагогике, психологии, технике, экологии, медицине, этнографии, информатике, кибернетике, физиологии, социологии, истории и т.д.

8. По методу обучения: с использованием дискуссии, мозгового штурма, анализа конкретных ситуаций и т.п.

9. В зависимости от средств обучения и учебного оборудования: игры с использованием: а) книг, учебных пособий, сборников документов, хрестоматий; б) наглядных пособий: таблиц, плакатов, муляжей; в) специального оборудования: тренажеров, лингафонного оборудования, имитационных устройств; г) аудиовизуальных средств обучения: кинофильмов и т.п.

10. В зависимости от дидактической цели: организующие, стимулирующие, оценивающие.

11. В зависимости от психологического воздействия, оказываемого на обучающихся, деловые игры с использованием: одобрения, поощрения, похвалы, юмора, просьбы, совета, замечания, насмешки, иронии, повышенной интонации, упрека и т.п.

12. В зависимости от основной цели деловые игры: а) для развития и активизации творческого мышления; б) для преодоления психологического барьера; в) для совершенствования умений и навыков принимать коллективные решения; г) для выработки индивидуальных профессиональных качеств; д) для повышения уровня культуры профессионального общения.

13. В зависимости от возраста учащихся: дошкольные, школьные, в средних специальных учебных заведениях, в высших школах, среди взрослых.

14. В зависимости от уровня познавательной деятельности, проявляющейся в играх: воспроизводящей, преобразующей, творческо-поисковой.

15. По количеству организаторов (ведущих): с одним организатором, двумя организаторами, группой организаторов.

16. В зависимости от глубины требуемых знаний (квалификации) участников различают деловые игры: с поверхностными, всесторонними, глубокими знаниями.

17. По времени суток проведения: ночные, дневные, вечерние, утренние.

18. В зависимости от изучаемой дисциплины (например, в педагогике, психологии, правоведении).

19. В зависимости от управления игровым коллективом: самоорганизующиеся, под руководством ведущего.

20. В зависимости от оценки результатов деловой игры: а) с оценкой процесса подготовки занятия; б) с оценкой уровня знаний, полученных на занятии; в) с оценкой работы преподавателя.

21. В зависимости от вида экспертной оценки: с коллективной или индивидуальной оценкой.

22. В зависимости от комплексности занятия: с использованием лекции, семинарского, практического занятий, лабораторной работы.

23. В зависимости от подхода в обучении: исследовательские, научные, познавательные деловые игры.

24. В зависимости от количества этапов: одноэтапные, двуэтапные, многоэтапные.

25. В зависимости от импровизированности: со строгим соблюдением сценария, импровизированные.

26. По наличию системы стимулирования: игры с разработанной системой правил поощрения, наказания и без такой системы.

27. В зависимости от процедуры принятия решений участниками деловой игры: коллегиальные и единоначальные.

28. По способу обработки и передачи результатов: а) деловые игры с ручным подсчетом результатов; б) деловые игры с автоматизированным оборудованием для подсчета результатов (калькулятор, компьютер)

29. По типу деловые игры разделяются на: а) учебные общего назначения, основанные на практической модели, рассчитанные на использование в перспективе в профессиональной деятельности; б) учебного назначения, созданные преимущественно с целью оценки приобретенных знаний и умений; в) соревновательные с внутренней экспертизой, служащие в большей степени активизации внимания и усвоению учебного материала.

Представленная научно обоснованная классификация деловых игр позволяет установить особенности использования каждого из предложенных ее видов в системе образования; лучше уяснить функции деловых игр и их роль в учебном процессе; точнее определить возможности педагогического воздействия на общественные отношения в процессе проведения занятий. Предполагается, что знание классификации деловых игр будет способствовать повышению квалификации и педагогического мастерства организатора деловых игр.

1.3. Методика организации и проведения деловой игры

Практика показывает, что на качество организации и проведения деловой игры оказывают влияние ряд обстоятельств, которые должен учитывать педагог при подготовке к занятиям.

Первое. Ориентация организатора деловой игры на конкретный результат, чтобы правильно выстроить структуру и методику проведения занятия. Поэтому в сценарии важно отразить цели, предполагаемые знания,

умения и навыки, которыми необходимо овладеть участникам.

Второе. Деловая игра должна носить комплексный характер, сочетать в себе лекцию, семинар, практическое занятие, викторину, тестирование. Для этого при подготовке к занятию важно проработать несколько проблемных ситуаций, при решении которых в процессе проведения деловой игры будут проверены умения работать в коллективе и выполнять профессиональные действия согласно получаемой специальности.

Третье. Обеспечение занятия полноценным справочным материалом. Проведению деловой игры может предшествовать лекция, раскрывающая теоретические вопросы возникшей проблемы.

Четвёртое. Осведомленность организатора деловой игры о психологических особенностях личности каждого ученика. Такие знания потребуются при распределении ролей между участниками деловой игры.

Пятое. Внедрение новых технологий в обучение, постоянное самообразование и повышение квалификации педагога. Современные технические средства помогают оптимизировать деятельность по подготовке и проведению деловой игры.

Педагогические цели проведения деловой игры.

Педагог должен научиться прогнозировать события. Так, например, при организации деловой игры целями педагога могут быть:

- повышение активности участников, их инициативности в творческой деятельности;
- увеличение сплоченности в коллективе, выработка навыков в совместной работе в командах;
- становление психологического контакта со всеми субъектами образовательного процесса;
- применение полученных ранее знаний на практике.

При подготовке к деловой игре и формировании сценарного плана можно указать основные цели проведения такого занятия. Цели должны соответствовать требованиям:

- конкретность и понятность для всех участников;
- взаимосвязь теоретического материала и деловой игры;
- реальность с учетом уровня развития коллектива.

Педагогические задачи проведения деловой игры.

- Заинтересовать участников деловой игры, вызвать азарт в достижении поставленной цели
- Выстраивать отношения между участниками на основе взаимопонимания и уважению к друг к другу;
- Поддерживать активность участников на протяжении игры;
- Управлять ходом дискуссии, следить за соответствием выполняемых участниками действий по распределенным ролям

При организации и проведении деловой игры, педагогу приходится становиться режиссером, выявляя все свои творческие способности. К тому же настоящая подготовка к деловой игре – достаточно сложное и затратное дело. Потребуется немало времени, сил, знаний, эмоций, чтобы занятие стало ярким моментом в жизни не только самого педагога, но и всех остальных участников игры. Важным показателем профессионализма является личное удовлетворение от процесса создания материалов для проведения деловой игры и воплощения режиссерской задумки в жизнь. Деловая игра обязательно должна запомниться участникам, чтобы они могли выстроить ассоциативный ряд и в любой момент могли вспомнить теоретический материал по изучаемой дисциплине, проработанной в действии на занятиях.

Работа преподавателя является очень важным элементом на всех этапах разработки и проведению деловой игры. Необходимо постоянно поддерживать интерес у участников деловой игры, используя при этом различные педагогические приёмы. Так, например, если обсуждение переходит в спор, то ведущий должен потребовать тишины и перевести дискуссию в последовательное обсуждение. На каждом этапе проведения деловой игры необходимо делать выводы, чтобы заострить внимание участников на узловых моментах и вовремя указать на недостатки в работе и

допущенные ошибки. При этом обобщать результаты можно поручать одному из участников игры либо специально назначенному эксперту, который со стороны наблюдает за происходящим.

Организатор деловой игры на всех этапах её подготовки и проведения выполняет ключевую роль. От его умелых и уверенных действий зависит эмоциональное напряжение, заинтересованность игроков, их мотивация на достижение результата и поиск новых путей решения возникающих проблем. Преподаватель должен создать условия всеобщей вовлеченности в игру, где каждый будет понимать ее эффективность своей профессиональной деятельности.

Итак, деловая игра строится на следующих принципах, отличающих ее от других видов игровой деятельности [6]:

- имитационного моделирования жизненных ситуаций, реальных условий и содержания профессиональной деятельности человека;
- совместной деятельности, реализуемой посредством вовлечения в игру нескольких участников с обязательным распределением ролей между ними;
- проблемности содержания моделируемой ситуации (в том числе недостаточность информации, что способствует развитию навыка принятия решения в условиях неопределенности, риска или противодействия);
- наглядности последствий принимаемых решений, то есть всем участникам обязательно должен быть виден результат игры, чтобы сделать правильный вывод и исправить допущенные ошибки
- регламентация игровых действий системы правил, штрафов и поощрений
- условный характер игры

Реализация указанных принципов зависит от следующих условий:

1) Хорошо подготовленного сценария и обстановки, в которых имитируется конкретная профессиональная деятельность;

2) Умелой и уверенной работы преподавателя, четкого понимания предполагаемого результата, его способности «зажечь» аудиторию, а так же предотвращать и урегулировать конфликты в процессе игры

3) Соблюдение участниками правил и регламента совместной работы

4) Заинтересованность и желание получить новые знания и практические навыки обучающимися

ГЛАВА 2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТИРОВОЧНОЙ РАБОТЫ ПО РАЗВИТИЮ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ ПЕДАГОГОВ

2.1. Результаты исследования уровня развития коммуникативных умений педагогов ДОО

Экспериментальное исследование проводилось на базе МДОУ детский сад №144 «Смородинка», Свердловская область, г. Нижний Тагил, ул. Коминтерна, 46.

Детский сад № 144 открыт в 1964 году. Проектная мощность – 4 группы с количеством детей – 80: младшая, средняя, старшая и подготовительная группа. Детский сад № 144 является звеном муниципальной системы образования, обеспечивающим помощь семье в воспитании и образовании детей, развитии их индивидуальных и творческих способностей, осуществлении охраны и укрепления физического и психического здоровья, усвоении детьми обязательного минимума содержания образовательных программ, реализуемых в детском саду.

Образовательная деятельность детского сада осуществляется на основе реализации Основной общеобразовательной программы дошкольного образования «От рождения до школы», под редакцией Н.Е. Вераксы, Т.С. Комаровой, М.А. Васильевой.

Детский сад № 144 полностью укомплектован педагогическими кадрами. В детском саду – 10 педагогических работников, из них два специалиста: музыкальный руководитель и старший воспитатель.

Характеристика педагогов:

- по уровню образования: высшее - 4, среднее специальное – 6
- по квалификационным категориям: первая - 8 , соответствие занимаемой должности – 2
- по стажу работы: 5-10 лет – два педагога, 10-15 – три, старше 15 – пять педагогов

- по возрасту: 25-35 лет – три, 35-45 – три, старше 45 - четыре

В исследовании принимали участие 9 педагогов ДОУ № 144: семь воспитателей и два специалиста: музыкальный руководитель, старший воспитатель.

Для исследования коммуникативных умений мы использовали шесть методик:

1) «Могу ли я ладить с людьми» Кетелла [29] (Приложение к работе 1),

2) «Коммуникативные и организаторские склонности» В.В.Синявского и В.А. Федорошина [48]: (Приложение 2),

3) «Оценка уровня общительности педагога» В.Ф. Ряховского [46] (Приложение 3).

4) «Способность педагога к эмпатии» И.М.Юсупова [57]: (Приложение 4).

5) «Диагностика уровня эмпатии» В.В.Бойко [8]: (Приложение 5).

6) «Оценка самоконтроля в общении» Мариона Снайдера [50]: (Приложение 6).

В процессе исследования мы стремились проследить динамику развития некоторых коммуникативных умений педагогов:

- умения ладить с людьми (конструктивно общаться),
- умения понять и сопереживать (эмпатийные умения),
- умение контролировать свое поведение в процессе общения.

Исследование проводилось в 2 этапа: осенью 2016 года и в начале 2018 года.

Рассмотрим результаты исследования уровня развития коммуникативных умений педагогов ДОУ №144 .

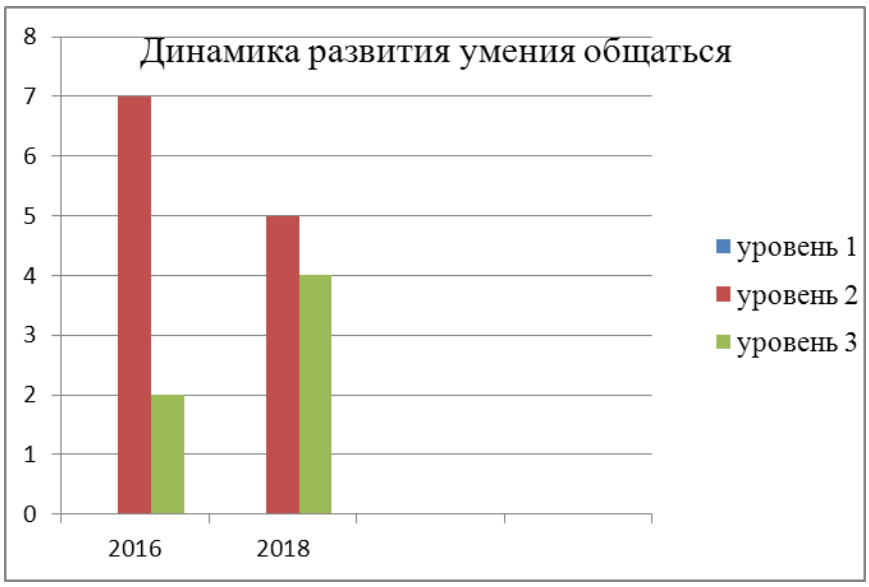

Рис. 1. Динамика развития умения общаться

Как показало тестирование «Могу ли я ладить с людьми» по методике Кетелла:

- среди педагогов нет тех, для кого «конфликт—образ жизни, а не средство или временная ситуация».
- Большая часть респондентов достаточно гибки во взаимоотношениях, но не склонны сразу изменить мнение о человеке, несмотря на повторяющиеся и очевидные для всех факты. Эти педагоги всегда открыты разумному компромиссу. Конфликт для них скорее тактика, чем образ жизни.
- Два человека повысили свой «статус». Судя по их ответам на вопросы анкеты, они стали более открытыми, ощущают способность «быть на равных» в непосредственном общении, заботиться о других и искренне доброжелательны с ними.

Результаты исследования коммуникативных склонностей по методике В.В. Синявского и В.А. Федорошина. Автор выделяет 5 уровней проявления коммуникативных умений: низкий, ниже среднего, средний, высокий и очень высокий.

«Коммуникативные и организаторские склонности» (методика В.В.

Синявского и В.А. Федорошина

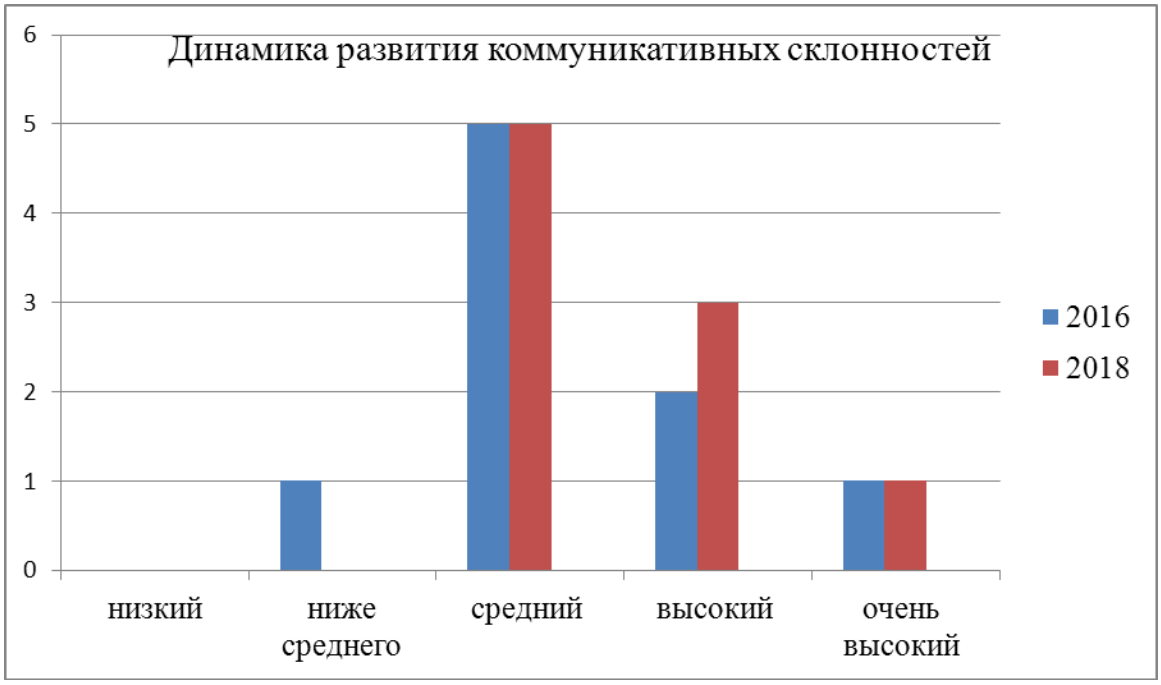

Рис. 2. Динамика развития коммуникативных склонностей

Как показывают результаты опроса и наблюдений,

- в коллективе педагогов нет тех, кто характеризуется низким уровнем коммуникативных склонностей.
- Большая часть воспитателей проявляли и проявляют средний уровень коммуникативных склонностей.
- Лишь один из девяти педагогов обладает очень высоким уровнем коммуникативных склонностей, умеет быстро ориентироваться в трудных ситуациях, способен брать на себя роль лидера в коллективе.
- Два человека «выросли»: один – со второго на третий уровень и один – с третьего на четвертый. Они с интересом и удовольствием принимали участие в деловых играх, проявляли активность, стремились отстоять свое мнение (и зачастую очень успешно).

Оценка и динамика уровня общительности педагогов на основе наблюдений и ответов на анкету В.Ф. Ряховского представлена в диаграмме.

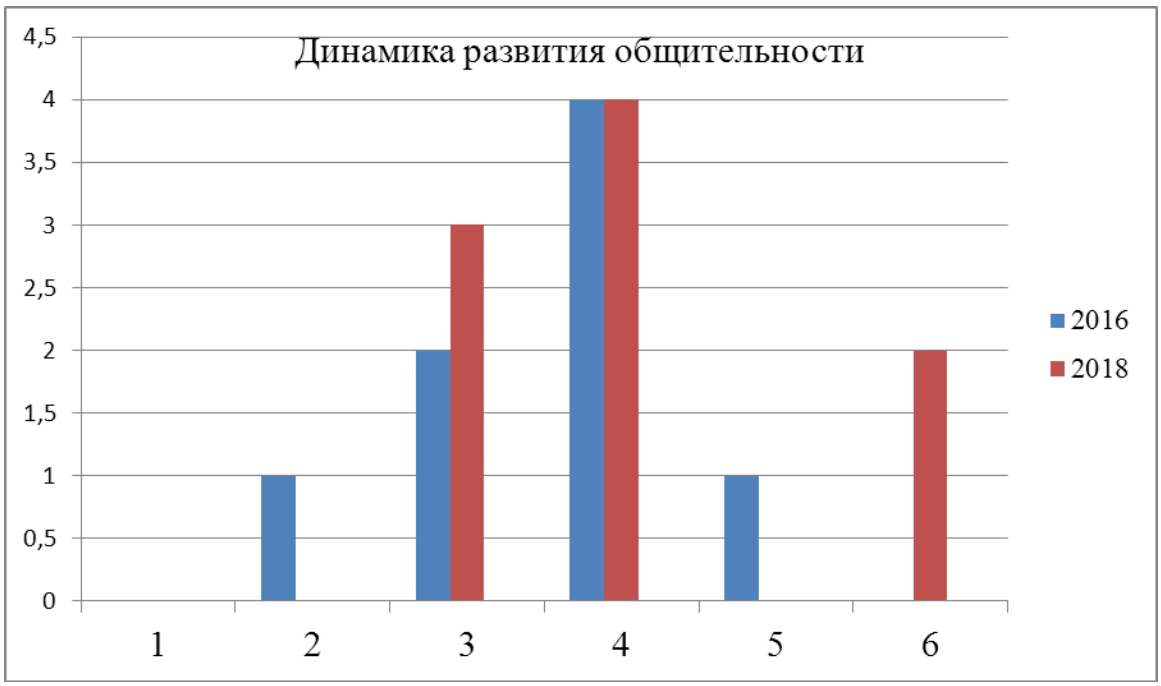

Рис. 3. Динамика развития общительности

В.Ф. Ряховский выделяет семь групп по уровню общительности. Результаты использования данной методики в целом подтверждают результаты, полученные по методике В.В. Синявского и В.А. Федорошина.

- Среди педагогов нет некоммуникабельных личностей, есть лишь один, кого можно было назвать достаточно замкнутым человеком. Но и этот человек (надо было видеть его раскрепощение во время работы не только в малых группах, но и в общем обсуждении) проявлял высокую активность.
- Большая часть педагогического коллектива проявляют общительность, умеют слушать и слышать, отстаивать свою точку зрения, могут достаточно легко вступить в игру, начать новое дело.
- В коллективе нет тех, кто «болезненно коммуникабелен», вмешивается в чужие дела, вспыльчив, легко обижается.
- Так же два человека поднялись на новый уровень общения: со второго на третий и с пятого на шестой. Находясь на шестом, высоком уровне, человеку следует развивать в себе усидчивость и самоконтроль.

Оценка и динамика эмпатии (сопереживания) педагогов на основе наблюдений и ответов на анкету И.М. Юсупова представлена в диаграмме

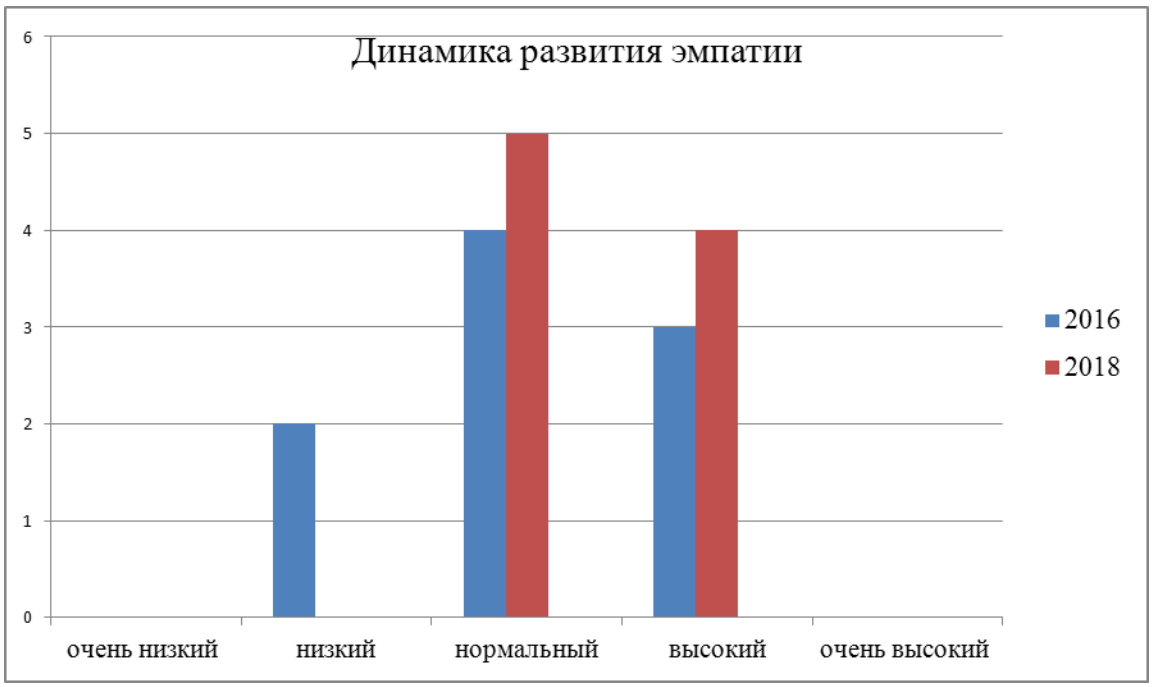

Рис. 4. Динамика развития эмпатии

Кратко представим результаты.

- Профессия педагогов обязывает развивать в себе способность поставить себя на место другого человека, способность к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживание других людей, поэтому среди опрошенных нет тех педагогов, кто испытывает большие затруднения вступать в контакт с детьми.
- Два человека отметили, что испытывали значительные затруднения первыми начать разговор.
- Значительное большинство (7 из 9 человек) первоначально продемонстрировали уровень эмпатийности, который автор методики называет нормальным и считает присущим подавляющему большинству людей. Педагоги данного уровня эмпатии в общении внимательны, хотя не относятся к числу особо чувствительных лиц, эмоциональны.
- Два человека поднялись на новый, более высокий уровень эмоциональной отзывчивости.
- По наблюдениям в игре, в повседневной работе, по результатам второго опроса можно констатировать, что все девять педагогов способны

ощущать душевное состояние другого человека, уметь ставить себя на место другого человека в самых разных ситуациях.

Эти выводы также подтверждаются результатами использования по методике В.В. Бойко «Диагностика уровня эмпатии».

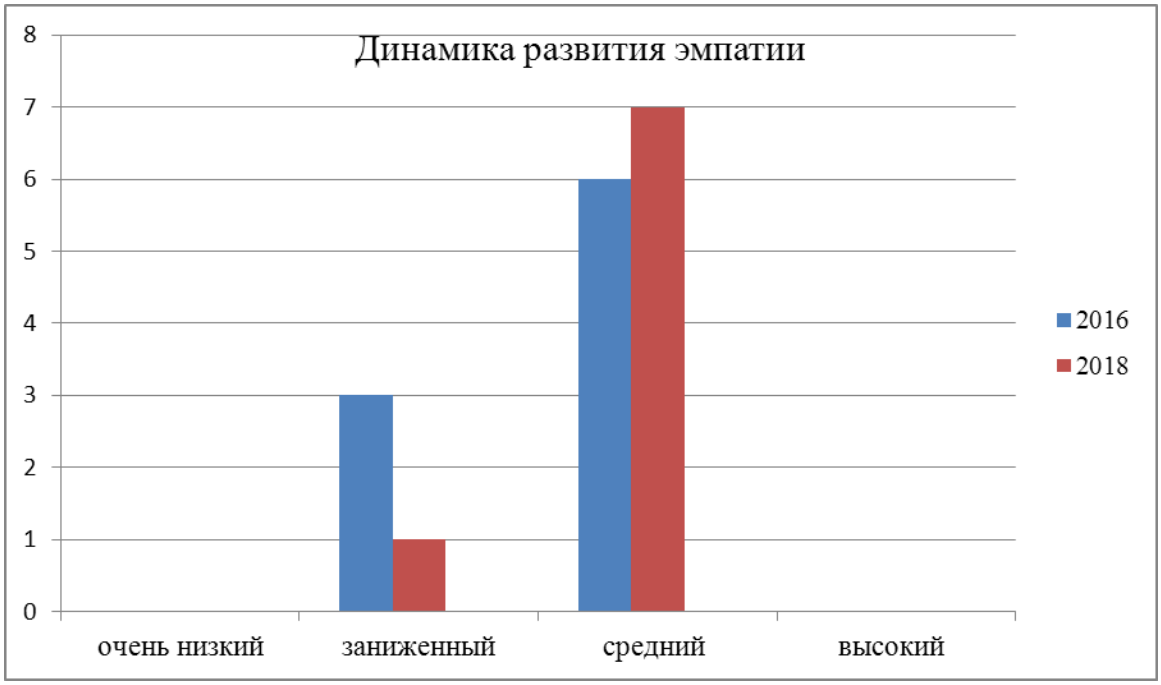

Рис. 5. Динамика развития эмпатии

Автор выделяет четыре уровня эмпатии: очень низкий, заниженный, средний и очень высокий. Характеристику уровней В.В. Бойко дополняет информацией о каналах эмпатии в ее структуре: рациональный, эмоциональный, интуитивный, установки, проникающая способность, идентификация.

Результаты наблюдений и анкетирования:

- Равнодушных, черствых, неспособных понять, сопереживать среди педагогов нет.
- Более половины (что в производственной, что в игровой деятельности) проявляют средний уровень эмпатических умений.
- В эмпатии педагогов преобладают:

- идентификация – умение понять другого на основе сопереживаний, умение поставить себя на место партнера;

- проникающая способность как свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности;

- эмоциональный канал как способность субъекта эмпатии эмоционально резонировать с окружающими – сопереживать, соучаствовать

- Три педагога за это время, когда активно использовались деловые игры и можно было увидеть друг друга в разных игровых ситуациях (и себя показать), взрастили интерес друг к другу, эмпатийные умения.

Оценка самоконтроля в общении по Мариону Снайдеру позволила определить педагогам свой уровень контроля при общении с другими людьми, крайне необходимый в нашей профессии.

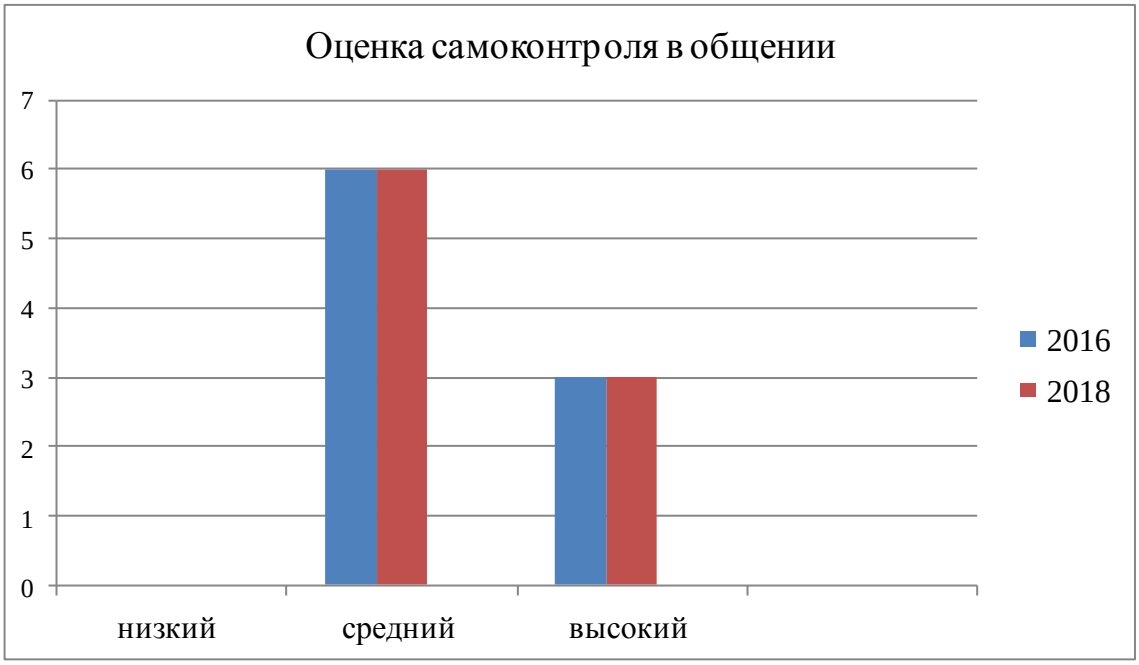

Рис. 6. Оценка самоконтроля в общении

Как показали результаты анкетирования:

- Количественных изменений в уровне самоконтроля педагогов в общении не произошло.

- Среди педагогов нет тех, кто отвергает необходимость и возможность меняться в зависимости от ситуации, кого можно считать чрезмерно прямолинейным, неудобным в общении.

- Две трети респондентов способны к коммуникативному

контролю на среднем уровне: искренни, считаются в своем поведении с окружающими людьми, но не всегда сдержанны в своих эмоциональных проявлениях.

- Треть педагогов демонстрируют высокий уровень контроля в общении: способны гибко реагировать, на изменение ситуации, предвидеть впечатление, которое могут произвести на окружающих.

Итак, обобщим результаты исследования коммуникативных умений педагогов ДОУ №144.

Как показывают результаты опроса и наблюдений за поведением педагогов во время деловых игр,

- в коллективе нет тех педагогов, кто:

а) характеризуется низким уровнем коммуникативных склонностей,

б) кто отвергает необходимость и возможность самоконтроля в общении.

- Большая часть воспитателей:

а) проявляют общительность,

б) имеют средний уровень коммуникативных склонностей,

в) проявляют средний уровень эмпатических умений,

г) способны к коммуникативному контролю на среднем уровне.

- Участие в деловых играх и использование приобретенных в играх знаний и умений в профессиональной деятельности обеспечило:

а) положительную динамику в развитии коммуникативных умений всех педагогов (о чем свидетельствуют обсуждения итогов каждой игры и самоанализ их участия),

б) значительный рост уровня развития коммуникативных, в том числе эмпатических, умений двух не очень прежде коммуникабельных и уверенных в себе педагогов.

Данная положительная тенденция в развитии коммуникативных умений, считаем, во многом обусловлена использованием в методической работе деловых игр.

2.2. Деловые игры, направленные на развитие коммуникативных умений педагогов ДОО

Идея нашего исследования заключалась в том, что процесс развития коммуникативных умений педагогов ДОО будет эффективным, если:

1. будет проведена диагностика коммуникативных умений педагогов;

2. будет разработан и реализован в течение учебного года комплекс деловых игр по развитию коммуникативных умений педагога ДОУ;

3. деловые игры займут ведущее место в системе методической работы, направленной на повышение профессионального мастерства педагога.

Для работы с педагогами по развитию коммуникативных умений мы составили план работы, подобрали интересные деловые игры, некоторые из них скорректировали с учетом наших потребностей и возможностей.

Таблица 2

План работы на 2017-2018 учебный год
по проведению деловых игр, направленных на развитие
коммуникативных умений педагогов

Название	Форма (моделируемый процесс)	Тема, проблема	Цель	Дата
«Мультипликация – средство развития дошкольника?!»	дебаты	Противоречивое воздействие мультфильмов на детей	способствовать развитию общей и коммуникативной культуры педагогов	Январь 2017
«Сделай – и ты научишься»	информационный проект	Недостаток знаний об особенностях метода проектов и умений проектирования	развитие коммуникативных навыков и умений проектирования педагогической деятельности	Апрель 2017

«Баранкин, будь человеком!	Творческая мастерская	Недостаточное осознание особенностей работы в условиях ФГОС и специфики метода проектов	развитие умений проектирования педагогической деятельности, направленной на формирование интегративных качеств дошкольника в условиях реализации ФГОС	Сентябрь 2017
«Наши дети – самые…»	выпуск и реклама печатного издания (журнала)	целевые ориентиры дошкольного образования: социально-нормативные возрастные характеристики возможных достижений ребёнка	Оценить соответствие результатов образовательной деятельности ДОО целевым ориентирам рабочей программы	Декабрь 2017
«Как Вы думаете?»	«Прямая линия с детским «омбудсменом»	Широко распространенная практика наказуемости детей. Правовой статус ребенка, взаимоотношения детей и взрослых	Способствовать повышению правовой и коммуникативной культуры педагогов	Март 2018

Дебаты « Мультипликация – средство развития дошкольника!?»

Дебаты - (англ. debate, debating) — это формальный метод ведения спора, при котором стороны взаимодействуют друг с другом, представляя определенные точки зрения, с целью убедить третью сторону (зрителей, судей и т.д.)

Дебаты – форма проведения учебного занятия или воспитательного мероприятия, в рамках которого осуществляется формализованный обмен информацией, отражающей полярные точки зрения по одной и той же проблеме, с целью углубления или получения новых знаний, развития аналитико-синтетических и коммуникативных умений, культуры ведения коллективного диалога. Особую привлекательность дебатам придает возможность рассматривать одно и то же явление или факт с прямо противоположных позиций, анализировать бесспорные, на первый взгляд, истины и усомниться в их правильности, на основе чего самостоятельно, осознанно вырабатывать жизненную позицию.

Форма (моделируемый процесс): групповая ролевая дискуссия

Проблема: противоречивое воздействия мультфильмов на детей

Цель игры: способствовать развитию общей культуры и коммуникативной компетентности педагогов

Задачи игры:

1) формирование умения организации и ведения конструктивного диалога

2) развитие умения пользоваться вербальными и невербальными средствами общения;

3) умение оценивать результаты совместного общения

4) развивать способность сознательного выбора средств развития ребенка

5) выявить условия и способы минимизировать негативное воздействие мультфильмов на психику ребенка

Участники: воспитатели. Роли:

- идеолог-координатор: ведет дебаты, ставит вопросы, организует обсуждение, выстраивает логику дебатов, формулирует общий вывод;
- 2 команды: педагоги (6 человек) - команда «Утверждения» («У») и педагоги (6 человек) – «Отрицания» («О»)
- тьюторы: организуют работу команд перед и во время I тура дебатов, следят за соблюдением регламента и правил дебатов (2 человека),
- секретарь: фиксирует общий ход дебатов
- аналитики: анализируют качество проведения дебатов, участвуют в формулировке итогов, составляют аналитическую справку (2 человека),
- таймкипер: следит за соблюдением регламента дебатов,
- «зрители»

Рассматриваемые вопросы:

1.Какие функции выполняет мультипликация?

2.Какие проблемы появляются после просмотра мультфильмов?

3. Какие мультфильмы, по Вашему мнению, способствуют социализации детей?

4. Каким образом можно уберечь детей от негативного воздействия мультфильмов?

Регламент: 1 час.

Подготовка дебатов включает в себя следующие шаги:

- Знакомство участников с сущностью, особенностями, правилами организации и проведения дебатов
- определение исходного тезиса дебатов;
- изучение и анализ основной литературы и практического опыта
- распределение ролей;
- разработка кейса понятий, аргументов, контраргументов;
- Разработка экспертами критериев оценки;
- Индивидуальный инструктаж о процедуре дебатов

Таблица 3

Ход дебатов

Этап	Содержание	Участники	Регламент
I.	Вступительная речь.	Идеолог обозначает тему, представляет участников Тьюторы представляют участников команд.	3 мин.
II.	Командные дебаты по первым трем вопросам (на основе предварительной подготовки)	Идеолог (формулирует проблему, оговаривает регламент, проводит жеребьевку)	
		Выступление спикера команды № 1.	6 мин.
		Выступление спикера команды № 2.	6 мин.
		Тайм-аут для подготовки командами двух перекрестных вопросов (по 1 вопросу каждой команде + аналитики).	3 мин.
		Перекрестные вопросы + вопросы от «зрителей» и ответы на них.	10 мин.
		Идеолог формулирует вывод, формирует 2 новые команды: 3 человека из первой команды переходят во вторую, а три человека из второй – в первую.	2 мин.
III.	Командные дебаты по четвертому вопросу.	Идеолог формулирует проблему, оговаривает регламент, проводит жеребьевку. Выборы менеджеров в командах.	2 мин.
		Обсуждения в командах, выдвижение спикеров.	5 мин.
		Выступление спикера команды № 1.	3 мин.

Продолжение таблицы 3

		Выступление спикера команды № 2.	3 мин.
IV.	Подведение итогов дебатов	Идеолог зачитывает общий список условий, формулирует вывод.	2 мин.
		Аналитики подводят предварительные итоги дебатов.	4 мин.
		Идеолог заканчивает дебаты	1 мин.
VI.	Оценка проведения и результатов дебатов	Выступления зрителей по организации, проведению и результатам дебатов	6 мин
		Участники дебатов осуществляют самооценку своей работы	4 мин.

Информационный проект «Сделай – и ты научишься»

Форма деловой игры (моделируемая ситуация) - создание проекта «Калейдоскоп интересных игр».

Цели: развитие умений проектирования педагогической деятельности.

Задачи: создание условий для:

1) понимания педагогами особенностей проектной технологии,

2) выявления особенностей ФГОС,

3) составления своей рабочей программы;

4) развития коммуникативных умений педагогов,

5) пополнение методического кабинета новыми полезными идеями.

Ход игры

1 этап – ввод в игру.

ФГОС дошкольного образования ориентирует педагогов на формирование у дошкольников способности к сотрудничеству: способность договариваться, выбирать участников по совместной деятельности, учитывать интересы и чувства других, проявление инициативы и самостоятельности, способность к принятию собственных решений,

опираясь на свои знания и умения в различных видах деятельности. Большие возможности для развития сотрудничества дошкольников открывает проектная деятельность.

Проектная деятельность - это индивидуальная или совместная учебно-познавательная, творческая или игровая деятельность, имеющая общую цель, согласованные методы, способы деятельности, направленные на достижение общего результата деятельности. Непременным условием проектной деятельности является наличие представлений о конечном продукте деятельности и этапов его достижения: выработка концепции, определение целей и задач проекта, определение доступных и оптимальных ресурсов деятельности, создание плана, организация деятельности по реализации проекта, реализация проекта, осмысление и рефлексия результатов деятельности.

Предлагаем вам практически осуществить проектирование и на основе выявления требований ФГОС ДО и Примерной образовательной Программы дошкольного образования создать проект «Калейдоскоп игровых форм деятельности», который можно использовать при составлении своей рабочей программы.

2 этап. Работа в группах.

1. Поработать с документами: ФГОС и Примерной образовательной Программой дошкольного образования
2. Выполнить задание, предложенное группе
3. Подготовить выступление для обмена информацией с другими группами
4. Для выступления визуализировать информацию (придумать визуальный ряд)

Задания группе №1

- На развитие каких умений, способностей, чувств и качеств ориентирует педагогов Примерная образовательная Программа дошкольного образования в области социально-коммуникативного развития дошкольника?

- Предложите 2-3 игровые формы деятельности, направленные на социально-коммуникативное развитие дошкольника

Задания группе №2

- На развитие каких умений, способностей, чувств и качеств ориентирует педагогов Примерная образовательная Программа дошкольного образования в области познавательного развития дошкольника?
- Предложите 2-3 игровые формы деятельности, направленные на познавательное развитие дошкольника.

Задания группе №3

- На развитие каких умений, способностей, чувств и качеств ориентирует педагогов Примерная образовательная Программа дошкольного образования в области речевого развития ребенка?
- Предложите 2-3 игровые формы деятельности, направленные на речевое развитие дошкольника.

Задания группе №4

- На развитие каких умений, способностей, чувств и качеств ориентирует педагогов Примерная образовательная Программа дошкольного образования в области художественно-эстетического развития дошкольника?
- Предложите 2-3 игровые формы деятельности, направленные на художественно-эстетическое развитие дошкольника.

Задания группе №5

- На развитие каких умений, способностей, чувств и качеств ориентирует педагогов Примерная образовательная Программа дошкольного образования в области физического развития дошкольника?
- Предложите 2-3 игровые формы деятельности, направленные на физическое развитие дошкольника.

3 этап – визуализированные выступления представителей групп.

4 этап - подведение итогов: анализ итогов работы каждой группы, выбор самых интересных и полезных предложений игровых форм работы в свете

ФГОС ДО для электронного сборника «калейдоскоп интересных и полезных игр», самоанализ деятельности каждого участника, оценка эффективности данной формы методической работы для повышения профессионального уровня.

Творческая мастерская «Баранкин, будь человеком!»

Форма деловой игры – творческая мастерская.

Творческая мастерская - форма обучения учителей и учащихся, которая создает условия для восхождения каждого участника к новому знанию и новому опыту путем самостоятельного или коллективного открытия.

Цели: развитие умений проектирования педагогической деятельности, направленной на формирование интегративных качеств дошкольника в условиях реализации ФГОС

Задачи: создание условий для:

1) понимания педагогами особенностей творческой мастерской,

2) осознания важности духовно-нравственных ценностей в структуре личности,

3) развития коммуникативных умений педагогов,

4) пополнения методического кабинета новыми полезными идеями.

Ход игры

1. Ввод в игру - чтение притчи.

Однажды женщине приснился сон, что за прилавком магазина стоял Господь Бог.

- Господи! Это ты? – воскликнула она с радостью.

- Да, это Я, - ответил Бог.

- А что у тебя можно купить? – спросила женщина.

- У меня можно купить все, - прозвучал ответ.

- В таком случае дай мне, пожалуйста, здоровья, счастья, любви, успеха и много денег.

Бог доброжелательно улыбнулся и ушел в подсобное помещение за заказанным товаром. Через некоторое время он вернулся с маленькой

бумажной коробочкой.

- И это все?! – воскликнула удивленная и разочарованная женщина.

- Да, это все, - ответил Бог. – Разве ты не знала, что в моем магазине продаются только семена?

2. Постановка задачи.

Сегодня в нашей совместной творческой мастерской мы взрастим «семена», из которых формируется личность ребенка, соберем «урожай» и заложим его в виде копилки педагогических идей.

В качестве «семян» мы будем использовать такое явление, как ресурсы учебных занятий воспитателя. Ресурсы - это все, что может быть использовано педагогом для достижения своих целей, для удовлетворения потребностей субъектов образовательного процесса.

3. Сейчас каждый из вас получит карточку с указанием ресурса. Не показывая карточку соседу, дайте своё объяснение ресурса, который указан на карточке.

4. Прием «карусель»: объединитесь в группы по цвету карточек:

- карточки горчичного цвета….
- карточки жёлтого цвета….
- карточки розового цвета….
- карточки зелёного цвета….
- карточки голубого цвета….

Посовещайтесь в группе, выберите наилучший вариант объяснения своего ресурса.

2. Объясните своими словами данный ресурс, не называя его, другим группам. Задача других групп – определить, о каком ресурсе идёт речь.

3. Выполнение заданий группами.

- Первая группа анализирует занятия с точки личности педагога и выполняет задание: приведите пример поведения воспитателя на занятии, формирующий одну из ценностей.

- Вторая группа анализирует занятия с точки зрения содержания и выполняет задание: что вы включите в содержание материала своего занятия, чтобы оно формировало нравственные ценности учащихся?
- Третья группа анализирует занятия с точки зрения его структуры и выполняет задание: какие элементы структуры занятия, на ваш взгляд, наиболее эффективны для воспитательного воздействия?
- Четвертая группа анализирует занятия с точки зрения его формы и выполняет задание: какие, на ваш взгляд, формы и приёмы работы будут формировать нравственные ценности?
- Пятая группа анализирует занятия с точки зрения эмоционального настроя и выполняет задание: приведите пример положительного эмоционального настроя учащихся на занятие.

4. Группы обмениваются идеями относительно того, как можно формировать нравственные ценности на занятии, используя выше перечисленные ресурсы.

5. Откуда черпать материал для решения воспитательных задач?

На экране – возможные источники информации:

- жизненный опыт своих родителей, предков;
- произведения литературы и искусства,
- периодическая литература, СМИ,
- фольклор народов России;
- общественно полезная и личностно значимая деятельность

Используем прием «Броуновское движение» – обмениваемся идеями (задействованы все участники мастерской)

6. Возвращаемся в группы и обсуждаем в группе полученные идеи. Формулируем общую точку зрения группы.

7. Анализируем ответы групп, наиболее интересные предложения/идеи передаем в копилку педагогических идей по формированию духовно-нравственных ценностей.

Выпуск и реклама печатного издания «Наши дети – самые…»

Моделируемый процесс (сюжет): выпуск и реклама печатного издания (журнала)

Проблема: целевые ориентиры дошкольного образования: социально-нормативные возрастные характеристики возможных достижений ребёнка

Цель игры: Оценить соответствие результатов образовательной деятельности ДОУ целевым ориентирам рабочей программы

Задачи игры:

1. Активизировать мышление и профессиональную деятельность педагогов по внедрению в практику своей работы ФГОС ДО.

2. Повысить интерес педагогов к дальнейшему профессиональному саморазвитию.

3. Развивать сплоченность коллектива, умение работать в команде, аргументировано отстаивать свою точку зрения.

4. Развивать умение оценивать результаты совместной деятельности

5. Развивать способность применять свои индивидуальные умения при решении совместных задач.

Роли: работники типографии: главный редактор, журналист/корреспондент, наборщик, художник/дизайнер, верстальщик, фотограф, научное сопровождение, специалист по работе с письмами, креативщик

Игровые действия (правила игры)

I. Работа в группах

1.Проектирование характера печатного издания, его элементов, рубрик

2. Анализ образовательной деятельности педагогического коллектива

3.Выпуск печатного издания

II. Реклама печатного издания

III. Анализ: почему я приведу ребенка в это ДОУ?

Реквизит: текст ФГОС ДО, фломастеры, ножницы, клей, цветная бумага

Ход игры

I этап: ввод в игру:

Организатор игры: Уважаемы коллеги! Приходится констатировать тот факт, что в нашем ДОУ осталось много вакантных мест. Нам не хватает детей. Предлагаю срочно с целью привлечения внимания родителей к нашему учреждению и соответственно записи детей к нам выпустить рекламный журнал с информацией о нас и наших воспитанниках.

Постановка целей, инструктаж.

Организатор: Ваша задача, объединившись по жребию в группы, за 40 минут выпустить рекламный журнал (газету). Не забудьте об обязательных элементах издания: название, эпиграф (слоган), логотип редакции. Подумайте, какие рубрики могут быть в вашей газете (вопрос-ответ, объявления, новости, фото, анекдоты,…) Распределите роли. Какие специалисты могут понадобиться для выпуска газеты?

II этап. Проведение игры:

I. Работа в группах:

1.Проектирование характера печатного издания, его элементов, рубрик

2. Анализ образовательной деятельности педагогического коллектива по воспитанию детей, соотнесение результатов работы с целевыми ориентирами

3.Выпуск печатного издания

II. Реклама печатного издания (рассказ о своих воспитанниках, их достижениях

III этап. Анализ, оценка, самооценка, выводы, рекомендации

1. Аргументируем: почему я голосую за данное издание (данное ДОО)

2. Заполняем бланк индивидуального вклада в общее дело

Прямая линия с детским омбудсменом «Как Вы думаете?»

Моделируемый процесс (сюжет): ответы «профессионала» на важные вопросы

Проблема: широко распространенная практика наказуемости детей.

Правовой статус ребенка, взаимоотношения детей и взрослых

Цель игры: способствовать повышению правовой культуры педагогов

Задачи:

1.Охарактеризовать правовые отношения детей и родителей, семьи и детского учреждения.

2.Развивать умение вести диалог, работать в команде, аргументировано отстаивать свою точку зрения.

Участники, роли: «родители», «педагоги», «омбудсмен»

Игровые действия, правила игры:

I. Работа в группах

II. Ответы на вопросы

III. Анализ игры

Реквизит: текст Конвенции о правах ребенка, игровое поле, набор карточек с суждениями.

Ход игры

I этап: ввод в игру:

Организатор игры: Мы часто слышим: самые беззащитные на Земле – это дети. Однако и самые наказуемые, а значит, бесправные, – тоже дети. Так ли это на самом деле? Ответить на этот вопрос вам поможет знакомство с материалами Конвенции о правах ребенка и «встреча» с Уполномоченным по правам ребенка (омбудсменом) во время прямой линии с ним.

Постановка целей, инструктаж: организатор игры раздает группам «родителей» и «педагогов» игровые поля - листы бумаги с расчерченными тремя полями: «в некоторых случаях», «в большинстве случаев», «всегда» и наборы карточек.

Ваша задача – обсудить ситуации и положить каждую карточку на соответствующее поле. Если вы не можете прийти к общему решению, то вам придется всей группой искать компромисс.

II этап. Проведение игры

1.Работа в группах: обсуждение ситуаций, написанных на карточках:

1) детей нельзя бить,

2) детей нельзя заставлять работать ,

3) детей нельзя обманывать,

4) детей нельзя пугать,

5) на детей нельзя кричать,

6)детям нельзя играть в компьютерные игры

2. Выступление представителя от каждой группы с результатами их обсуждения.

3. Формулирование вопросов, на которые не найден совместно однозначный ответ.

4. «Прямая линия» с «детским омбудсменом»: вопросы и «его» ответы на самые трудные вопросы, связанные с правовым положением детей.

III этап: анализ, оценка, самооценка работы, рекомендации:

1. Оценка состояния проблемы

2.Оценка и самооценка своего участия в игре

3. Рекомендации «родителям»

Проведенные деловые игры понравились педагогам, все отметили их полезность в плане развития не только коммуникативных умений, но и социально-личностного развития: умение уверенно доказывать свою точку зрения, умение справляться со страхом публичных выступлений, умение справляться со своими эмоциями и мимикой во время диалога, умение оценивать внутреннее состояние партнера по общению – все эти умения очень помогли в общении с родителями воспитанников. Поэтому мы решили и в следующем учебном году продолжить работу в этом направлении и составили перспективный план методической работы на 2018-2019 год с использованием новых деловых игр.

Перспективный план работы на 2018-2019 гг.

Название	Форма (моделируемый процесс)	Тема, проблема	Цель	Дата
Я больше не могу!	В студии с доктором Комаровским	Рост агрессивности дошкольников	Повышение уровня профессионализма педагогов	Октябрь 2018г.
Краткость – сестра таланта	Создание дайджеста и его презентация	Недостаточность профессиональных знаний и умений	Знакомство с новыми номерами периодических изданий по педагогике и психологии	Январь 2019 г.
Что наша жизнь?- Игра!	Создание флайера (рекламной листовки для родителей	Недооценка игры как средства социализации ребенка	Развитие творческих и коммуникативных умений педагогов	Март 2019 г.
Праздник к нам приходит!	Мозговой штурм	Недостаток информации по истории ДОУ	Составление плана работы ДОУ к юбилейному году рождения ДОУ	Май 2019 г.
Волшебные вещи	Аукцион	Трудности придумывания ролевых игр с использованием имеющихся игрушек	Развитие творческих способностей педагогов	Октябрь 2019 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общение присутствует во всех видах человеческой деятельности. Но в деятельности педагога и воспитателя оно из сопутствующего фактора превращается в категорию функциональную, профессионально значимую. Поэтому владение коммуникативными умениями - важнейшее требование к личности педагога.

В данной работе представлены результаты исследования влияния деловых игр на развитие коммуникативных умений педагогов ДОУ №144.

В ходе исследования был решен ряд задач:

Во-первых, понятие «коммуникативные умения» было определено как владение умственными и практическими действиями, направленными на установление и поддержание целесообразных отношений с детьми в процессе воспитательной и коллегами в процессе профессиональной деятельности, способность понимать, сопереживать, взаимодействовать.

Во-вторых, описаны основные классификации коммуникативных умений по разным основаниям: источникам информации, функциям, сторонам, средствам общения.

В-третьих, «деловая игра» была определена как форма деятельности людей согласно выполняемой роли, имитирующая те или иные практические ситуации, направленная на достижение конкретного результата, ограниченная пространственными и темпоральными пределами, совершаемая по строго установленным правилам, служащая средством активизации учебного процесса в образовании, как метод имитации совместной деятельности людей, используемый в обучении, принятии решений, проектировании, исследовании.

В-четвертых, выявлена специфика деловой игры как метода и формы обучения, которая выражается в ее принципах: имитационного моделирования жизненных ситуаций, реальных условий и содержания профессиональной деятельности человека; совместной деятельности,

реализуемой посредством вовлечения в игру нескольких участников с обязательным распределением ролей между ними; проблемности содержания моделируемой ситуации; наглядности последствий принимаемых решений; регламентации игровых действия системой правил.

В-пятых, была описана типология деловых игр по разным параметрам, что позволяет ориентироваться в многообразии игр, их осмысленного использования.

В-шестых, описана методика организации, подготовки и проведения деловых игр.

В-седьмых, подобран комплекс диагностических методик, направленных на исследование коммуникативных умений: методики Кетелла, В.Ф. Ряховского, В.В. Синявского. и В.А. Федорошиа. В.В.Бойко, И.М. Юсупова, Мариона Снайдера

В-восьмых, разработаны сценарии и проведены пять деловых игр:

- Дебаты «Мультипликация – средство развития дошкольника!?»
- создание информационного проекта «Сделай - и ты научишься!»
- творческая мастерская «Баранкин, будь человеком!»
- выпуск и реклама печатного издания «Наши дети – самые…»
- «Прямая линия» с детским омбудсменом «Как вы думаете?»

В-восьмых, разработан перспективный план работа на 2018-19 гг.

В-девятых, проведено исследование развития коммуникативных умений педагогов ДОУ №144 в процессе деловых игр

В-десятых, осуществлен качественный мониторинг развития коммуникативных умений педагогов ДОУ №144 в процессе деловых игр, который показал положительную динамику их развития. Полученные результаты позволяют утверждать, что использование разработанных нами деловых игр было достаточно эффективным в процессе развития коммуникативных умений педагогов.

Таким образом, по итогам проделанной работы можно сделать вывод, что деловая игра как форма и метод развития коммуникативных умений

педагогов, повышения их профессионализма с успехом может применяться в методической работе дошкольной организации образования.

Но при этом важно: а) рассматривать коммуникативную культуру как стержневую характеристику составляющей профессионализма педагога; б) разработать комплекс деловых игр по формированию коммуникативных умений педагога; в) активно включать их в систему методической работы ДОУ.

Практическая значимость исследования определяется возможностью использования сценариев деловых игр для развития коммуникативных умений педагогов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова, Г.С. Деловые игры. Теория и организация [Текст] / Г.С. Абрамова. – Екатеринбург: Деловая книга, 2010. – 192с.

2. Андреева, Г.М. Социальная психология [Электронный ресурс]. – URL: https://www.psyoffice.ru/9/andrg01/txt05.html (дата обращения:14.02.2018г.)

3. Аникеева, Н.П. Игра в педагогическом процессе [Текст] / Н.П. Аникеева. – М.: Педагогика, - 2001. - 375 с.

4. Арутюнов, Ю.С. Деловая игра «Мозговая атака»: методическое пособие [Текст] / Ю.С. Арутюнов. - М.: ИПКИР, 2010. - 96с.

5. Арутюнов, Ю.С., Борисов, И.В., Вербицкий, А.А., Соловьева, А.А. Деловая игра. Методика конструирования деловой игры [Текст] / *Ю.С.* Арутюнов, И.В. Борисов, А.А. Соловьева. - М.: Мысль, 1988. - 272 с.

6. Белящий, Н. М. Менеджмент: Тексты, задачи, ситуации, деловые игры. Практикум: учебное пособие [Текст] / Н. *М.* Белящий. - Казань: Книжный дом, 2005. - 224 с.

7. Берлянд, И.Е. Игра как феномен сознания [Текст] / И.Е. Берлянд. – Кемерово: 1992. – 96 с.

8. Бойко, В.В. Диагностика уровня эмпатии [Электронный ресурс]: http://psycabi.net/testy/229-metodika-diagnostiki-urovnya-empaticheskikh-sposobnostej-v-v-bojko-test-na-empatiyu-bojko (дата обращения: 15.03.2018 г.)

9. Борисова, Н.В. Деловая игра «Методика конструирования деловой игры» [Текст] / Н.В. Борисова. - М.: ИПКИР, 1988. - 39 с.

10. Бочарова, А.М., Бочаров, И.В., Поносов, Д.П. Права человека [Текст] / А.М. Бочарова, , И.В. Бочаров, Д.П. Поносов: методическое пособие для учителей начальных классов - Пермь: Издатель Максарова И., 2008. – 106с.

11. Быченко Ю.Г., Красильников О.Ю. Деловые игры в школе бизнеса [Текст] / Ю.Г. Быченко, О.Ю. Красильников. – Саратов: 1992. – 135 с.

12. Ванюшин, В. Н., Гвоздиков, С. В., Лаврентьев, А. Р., Орлова, Л.А. Деловая игра в обучении [Текст]: / В. Н. Ванюшин, С. В. Гвоздиков, А. Р Лаврентьев, Л.А. Орлова. – Дзержинск: научно-практическое пособие. изд-во «Конкорд», 2015. - 131 с.

13. Венгер, А.А. Игра как вид деятельности [Текст] / А.А. Венгер. // Вопросы психологии. - 1978. - № 3. - С. 163-165.

14. Вербицкий, А.А., Борисова, Н.В. [Текст] / А.А. Вербицкий, Н.В. Борисова. Методические рекомендации по проведению деловых игр. - М., 1990. - 158 с.

15. Габрусевич, С.А., От деловой игры — к профессиональному творчеству [Текст]: учеб.-метод. пособие / С.А Габрусевич, Г.А .Зорин - М.: Университетское, 1989. - 125 с.

16. Газман, О.С. Проблема формирования личности школьника в игре [Текст]: / О. С. Газман //Педагогика и психология. - 1991. - № 5. - С. 123-131.

17. Гринберг, Н.С. Игра в деятельности и общении: философский анализ [Текст]: автореф. дис... канд. филос. наук: 09.00.11//Н.С. Гринберг; Российский Новый Университет. - М., 2006. - 24 с.

18. Данилко, О.В. Использование метода игрового моделирования в работе с педагогами [Текст] О.В. Данилко // Справочник старшего воспитателя дошкольного учреждения. – 2003. - № 3. – С.13-15

19. Деловые, ситуационно-ролевые, поисково-апробационные и проектные игры в обучении организаторов досуга [Текст]: сборник статей / отв. ред. С.В. Перминова. - Л., 1991. - 77 с.

20.Добрович, А.Б. Общение: наука и искусство [Текст] / А.Б. Добрович.- Изд.4-е М.:1998

21. Дудина, Г.Б. Деловая игра как активная форма обучения [Текст] / Г.Б. Дудина. - материалы научной сессии по итогам научно-исследовательской работы МПГУ за 1991 г. - М., 1992.

22. Заргаров, В.А. Методология и практика применения имитационных игр [Текст] / В.А. Заргаров. - Новосибирск: Изд. НГУ, 1983. -

89 с.

23. Игра в тренинге. Возможности ролевого взаимодействия [Текст]: под ред. Е.А. Левановой. - СПб., 1998. - 204 с.

24. Игры - обучение, тренинг, досуг [Текст]: / под ред. В.В. Петрусинского. В 4-х кн. - М.: Новая школа, 1994. - 363 с.

25. Кавтарадзе, Д.Н. Обучение и игра: введение в интерактивные методы обучения [Текст] / Д.Н. Кавтарадзе : 2-е изд. - М.: Просвещение, 2009. - 176 с.

26. Казарцева, О. Культура речевого общения: теория и практика обучения: учеб. пособие [Электронный ресурс]. М.: Флинт, Наука, 1999. – 496 с. https://search.rsl.ru/ru/record/01000685353 (дата обращения: 15.03.2018 г.)

27. Карпова, Е.Г., Нагушева, Л.Н., Сунцова, О.С., Левшина, Н.И. Культура речевого общения субъектов образовательного процесса дошкольного образовательного учреждения // Диагностика социально-педагогического взаимодействия субъектов образовательного процесса ДОУ. - Москва, 2015. с. 19-25.

28. Коммуникативная компетентность как профессионально важное качество (на примере разнотипных профессионалов) [Электронный ресурс]: https://knowledge.allbest.ru/psychology/3c0a65625a3bd69b4d53a88521216c27_0.html (дата обращения: 10.01.2018 г.)

29. Кетелл. Могу ли я ладить с людьми [Электронный ресурс]:https://studopedia.ru/10_7239_test-mozhete-li-vi-ladit-s-lyudmi.html (дата обращения: 15.02.2018 г.)

30. Кулешова, И.В. Деловые игры для педагогических советов и методобъединений [Текст] / И.В. Кулешова// Научно-методический журнал заместителя директора школы по воспитательной работе. - 2005. - № 5. - С. 65-71.

31. Леонтьев, А. А. Педагогическое общение [Текст] / А.А. Леонтьев.- М., 2004.- 303 с.

32. Лайпанова, Лейла Хаджи-Даутовна. Развитие коммуникативной компетентности педагога дошкольного образовательного учреждения в системе повышения квалификации [Текст]: дис… канд. психол. наук: 19.00.07/ Лейла Хаджи-Даутовна Лайпанова: Карачаевск, 2006.- 207 с.

33. Максимова, А. А. Основы педагогической коммуникации. Учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] М.: Издательство «ФЛИНТА», 2015. - 175 с. Режим доступа: file.ashx?guid=ae41366a-5d5e-4f27-85de…(дата обращения: 15.02.2018 г.)

34 Мунирова, Л.Р. Формирование у младших школьников коммуникативных умений в процессе дидактической игры [Текст]: автореферат дис. … канд. пед. наук : 13.00.01 / Моск. пед. ун-т. - Москва, 1992. - 17 с. :https://search.rsl.ru/ru/record/01000133525

35. Новиков, А.М. Методология игровой деятельности [Текст]/ А.М. Новиков.- М.: Издательство «Эгвес», 2006. - 48 с.

36. Педагогика [Текст]: / Под ред. Ю К. Бабанского. - М.: Просвещение, 1998. - 480с.

37. Петрушинский, Е.В. Игры для интенсивного обучения [Текст] / Е.В. Петрушинский. - М.: Прометей, 1991. - 280 с.

38. Платов, В.Я. Деловые игры: разработка, организация и проведение [Текст]: учебник / В.Я. Платов. - М.: Профиздат, 1991. - 156 с.

39. Платов, В.Я. Характеристика деловой игры как метода активного обучения [Текст] / методические разработки и рекомендации по деловым играм /В.Я. Платов, В.В. Подиновский - М.: ВШПД им. Н.П. Шверника, 1983. - Вып. I. - 86

40. Повышение коммуникативной компетентности педагогов посредством проектной деятельности [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.resobr.ru/materials/, свободный. (дата обращения: 11.02.2018 г.)

41. Примерная образовательная Программа дошкольного образования

42. Прокшина, Л.Р. Роль игры в современном российском обществе

[Текст]: автореф. дис. канд. философ. наук: 09.00.11/ Л.Р. Прокшина; Башкирский гос ун-т. -Уфа, 2006. - 18 с.

43. Психологический словарь под редакцией А. В. Петровского

44. Репринцева, Е.А. Игра как социокультурный и педагогический феномен [Текст]: автореф. дис. д-ра пед. наук: 13.00.01 / Е.А. Репринцева; Кур.гос.ун-т.- Курск, 2005. - 45 с.

45 Руденский, Е. В. Психотехника общения [Текст] /Е.В. Руденский.- Новосибирск: Изд-во СибСПИ, 1990.- 152 с.

46.Ряховский, В.Ф. [Электронный ресурс]: https://studfiles.net/preview/5612305/page:6/ (дата обращения: 01.01.2018 г.)

47. Селевко, Г.К. Современные образовательные технологии [Текст] Г.К. Селевко, учебное пособие. - М.: Народное образование, 1998. - 256 с.

48. Синявский, В.В., Федорошин, В.А. Коммуникативные и организаторские склонности Режим доступа: http://testoteka.narod.ru/lichn/1/17.html (дата обращения: 14.03.2018 г.)

49. Смирнов, Т.М. Методические рекомендации по подготовке и проведению деловых игр [Текст] / Т.М. Смирнов.- М.: ИМХО, 2004. - 92 с.

50. Снайдер, Марион Оценка самокрнтроля в общении https://studfiles.net/preview/5612305/page:6/ (дата обращения: 21.02.2018 г.)

51. Соловьева, О.В. Аникеева, Ю.В. Коммуникативная компетентность психолога: подходы и концепции [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/kommunikativnaya-kompetentnost-psihologa-podhody-i-kontseptsii (дата обращения: 22.01.2018 г.)

52. Тищенко, В.А. Классификация коммуникативных умений студентов [Электронный ресурс] https://cyberpedia.su/3x806b.html (дата обращения: 12.03.2018 г.)

53. Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного образования

54. Шмаков, С. А Игры учащихся — феномен культуры [Текст] / С.А. Шмаков.- М., Просвещение, 1994.

55. Эльконин, Д.Б Психология игры [Электронный ресурс] - Режим доступа:http://yapsy.ru/istochniki/121-elkonin-psy-igry.html (дата обращения:15.01.2018 г.)

56. Энциклопедия практического самопознания [Текст] Сост. предисл. и коммен. А. И. Красина - М.: Международная педагогическая академия, 1994. [Электронный ресурс]. http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/714/29714/12927?p_page=5 (дата обращения: 11.01.2018 г.)

57. Юсупов, И.М. Способность педагога к эмпатии [Электронный ресурс] - Режим доступа:https://infopedia.su/14xecf1.html (дата обращения: 11.01.2018 г.)

58. Ячикова Е., Левшина Н.И., Развитие коммуникативной компетентности педагогов дошкольного образовательного учреждения ФГ БОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова», Магнитогорск, Россия [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/20057.pdf (дата обращения: 08.01.2018 г.)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Могу ли я ладить с людьми

Тест Кетелла

1. Обычно я спокойно переношу самодовольных людей, даже когда они хвастаются или другим образом показывают, что они высокого мнения о себе:
   а) да, утверждение верно;
   б) верно нечто среднее;
   в) нет, верно противоположное.
2. Я сомневаюсь в честности людей, которые проявляют больше дружелюбия, чем я могу ожидать:
   а) согласен(на);
   б) не уверен(а);
   в) не согласен(а).
3. Если кто-нибудь рассердился на меня, то я:
   а) постараюсь его успокоить;
   б) не знаю, что предпринял(а) бы;
   в) рассердился (ась) бы сам (а).
4. Нет совершенно плохих людей, просто надо стараться получше понять человека, и он ответит добром:
   а) согласен(а);
   б) не имею определенного мнения;
   в) не согласен(на).
5. Когда пытаются командовать мною, я нарочно делаю все наоборот:
   а) именно так и поступаю;
   б) не уверен(а);
   в) не выказываю своего недовольства.
6. Если руководство или члены семьи в чем-то меня упрекают, то, как правило, только за дело:
   а) согласен(а);
   б) не уверен(а);
   в) не согласен (а).
7. Иногда я в шутку делаю какое-нибудь дурашливое замечание только для того, чтобы удивить людей и посмотреть, что они на это скажут:
   а) да, так бывает;
   б) затрудняюсь ответить;
   в) нет, никогда так не делаю.
8. Мне нравится тщательно продумывать, как повлиять на товарищей, чтобы они помогли мне достичь моей цели:
   а) согласен(а);
   б) не уверен (а);
   в) не согласен(а).
9. Если мое удачное замечание осталось незамеченным:
   а) я не повторяю его;
   б) затрудняюсь ответить;
   в) повторяю свое замечание снова.
10. Иногда у меня бывали огорчения из-за того, что люди говорили обо мне дурно за глаза без всяких на то оснований:
   а) согласен(а);
   б) не знаю, что ответить;
   в) не согласен(а).

Обработка результатов

Подсчитайте сумму баллов. Ответы «а» на вопросы: 2, 5, 7, 8, 10 и «в» на: 1, 3, 4, 6, 9 - по 2 балла; «б» - по 1 баллу.

СУММА МЕНЬШЕ 5. Вы уживчивы, свободны от зависти, легко ладите с людьми, не стремитесь превзойти окружающих. Это не исключает постановки Вами таких жизненных задач, решение которых поднимет Ваше значение в глазах окружающих. Но эти задачи настолько сложны, что Ваш возможный успех не может ущемить самолюбие окружающих и не вызовет острой зависти, порождаемой обычно представлениями о несоразмерности средних способностей и высокого положения их носителя. К тому же, если такие цели и есть, то скорее всего о них никто не знает, поскольку, с одной стороны, это было бы опрометчиво, а с другой Вы вообще предпочитаете «быть на равных» в непосредственном общении, заботитесь о других и искренне доброжелательны с ними. Отрицательные эмоции быстро угасают, и Вы с непритворной «радостью узнавания» можете приветствовать даже своего вчерашнего обидчика или притеснителя.

Если не ущемляются перспективные цели и задачи, то Вы на редкость хорошо и спокойно работаете в группе. По своей натуре Вы склонны говорить о других - даже в их отсутствие - олько хорошее и в тех компаниях, где любят посплетничать и «пройтись по поводу общих знакомых», поддерживаете разговор осторожно и без энтузиазма, больше защищая, чем осуждая или высмеивая.

ОТ 6 ДО 12 БАЛЛОВ. Возможно, что ранее Вы были «доверчивым» человеком, но жизнь научила вести себя более осторожно. Круг людей, которым Вы в основном доверяете, достаточно большой. Но перед тем как перейти на более близкие, дружеские отношения, Вы некоторое время изучаете человека. Это привычка зрелого человека, а не проявление мнительности или подозрительности, поэтому настороженность не затягивается чрезмерно. Нередко Вы даже склонны поддаваться интуитивному впечатлению о человеке, прощать окружающим их недостатки, если они компенсируются какими-то положительными качествами или оправдываются объективными причинами. Вы достаточно гибки во взаимоотношениях, но не сразу меняете мнение о человеке, несмотря на повторяющиеся и очевидные для всех факты. Причем с большей готовностью Вы склонны изменить отношение в положительную сторону, чем в отрицательную. Конфликт для Вас скорее тактика, чем образ жизни, и Вы всегда открыты разумному компромиссу.

ОТ 13 ДО 20 БАЛЛОВ. Вы - осторожный человек. Жизнь научила Вас заботиться прежде всего о своих интересах, поскольку была наглядная возможность убедиться, что другие чрезмерно заботятся о себе сами. Вы склонны к мнительности и подозрительности, во всем ищете тайну и полны сомнений в своей безопасности. Это не трусость или тревожность, а нежелание допустить даже мизерную возможность ситуации, когда кто-то может навязать Вам свою волю. Ваша гордость уязвляется от перспективы оказаться беззащитным (ой) даже на миг.

Где-то в глубине души Вы учитываете негибкость своего поведения и эмоциональных реакций и поэтому стараетесь быть во всеоружии в случае опасности. Поэтому живете всегда в предвидении конфликта, чем и провоцируете его появление, что, в свою очередь, подтверждает реальность Ваших опасений. Готовность к борьбе и непримиримость к «противникам» отличают тех, кто чувствует себя в условиях конфликта достаточно комфортно. Последнее - как это ни странно - действительно

имеет основание и заключается в простоте отношений и ограниченности мотивов взаимодействующих сторон. Практически это освобождает от необходимости знания людей. Вернее, Вы очень хорошо знаете людей, но только в достаточно узких, ограниченных ситуациях конфронтации. Это нельзя назвать проницательностью. Скорее можно говорить о знании возможных приемов «противника» и умении управлять поведением окружающих и добиваться своих целей с помощью некоторого набора ответных универсальных действий. Вы не лишены изобретательности, но это чисто техническая, логическая изобретательность, не учитывающая глубинной психологии людей, их особенностей и никак не соотнесенная с внутренним миром тех, с кем приходится строить служебные взаимоотношения.

Круг знакомых может быть и большой, но доверенных лиц немного (чаще зависимых и послушных, чем самостоятельных). Если количество баллов достигает 20, то скорее всего, что и этим немногим Вы не вполне доверяете. Вам трудно ладить с людьми именно потому, что конфликт для Вас - образ жизни, а не средство или временная ситуация.

* По кн.: Энциклопедия практического самопознания: Сост. предисл. и коммент. А. И. Красина. — М.: Международная педагогическая академия, 1994.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Коммуникативные и организаторские склонности

В.В. Синявский, В.А. Федорошин (КОС)

Инструкция: на каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-).

Текст опросника

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удается закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?

29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую Вам компанию?

30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?

31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?

32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?

33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую Вам компанию?

34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?

35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?

36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

37. Верно ли, что у Вас много друзей?

38. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?

39. Правда ли, что Вас пугает перспектива оказаться в новом коллективе?

40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов и интерпретация

Коммуникативные способности - ответы «да» на следующие вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; и «нет» на вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские способности - ответы «да» на следующие вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; и «нет» на вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для коммуникативных и организаторских способностей по формуле:

$K = 0{,}05 \cdot C$, где

К - величина оценочного коэффициента

С – количество совпадающих с ключом ответов.

Оценочные коэффициенты может варьировать от 0 до 1. Показатели, близкие к 1 говорят о высоком уровне коммуникативных и организаторских способностях, близкие к 0 - о низком уровне. Первичные показатели коммуникативных и организаторских способностей могут быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых способностей.

Коммуникативные умения:

Показатель	Оценка	Уровень
0,10-0,45	1	I - низкий
0,46-0,55	2	II - ниже среднего
0,56-0,65	3	III - средний
0,66-0,75	4	IV - высокий
0,76-1	5	V - очень высокий

Анализ полученных результатов.

Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе; предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства; испытывают трудности в установлении контактов с людьми и при выступлении перед аудиторией; плохо ориентируются в незнакомой

ситуации; не отстаивают свои мнения, тяжело переживают обиды; проявления инициативы в общественной деятельности крайне снижено, во многих делах они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают своё мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Коммуникативные и организаторские склонности необходимо развивать и совершенствовать.

Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряться в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким. Друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Всё это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

Испытуемые, получившие высшую оценку - 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в общении, умеют быстро ориентироваться в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают своё мнение и добиваются, Чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать разные игры, мероприятия. Настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникации и организаторской деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Оценка уровня общительности (тест В.Ф. Ряховского)

Методика Ряховского довольно проста: необходимо ответить на следующие вопросы один из трех возможных вариантов ответа: «да», «нет» или «иногда». Важно отвечать, быстро, мало задумываясь. Вопросы простые и не требуют осмысления – нужна только честность.

1.Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли Вас ожидание из колеи?

2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

3.Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5.Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратился к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?

7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей», и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8.Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть Вам деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и не будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?

12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?

14.Услышав, где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в разговор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Тест Ряховского - ключ

Методика, которую разработал Ряховский, как и многие другие тесты, требует суммировать полученные результаты. За каждый ответ «да» поставьте себе 2 очка, «иногда» - 1 очко, «нет» – 0 очков. Сложите все числа и найдите свой результат в предложенном ниже классификаторе.

- 30-31 очко. Вы весьма некоммуникабельны, и это может приносить и вам, и вашим близким массу проблем. Вам важно научиться самоконтролю, ведь в некоторых случаях умение взаимодействовать важно, как никогда.

- 25-29 очков. Вас без колебаний можно назвать замкнутым человеком, у вас наверняка весьма мало друзей и в целом узкий круг общения. Любое новое общение надолго выводит вас из равновесия, а ожидание встречи с незнакомым человеком и вовсе ввергает вас в ужас. Вы наверняка недовольны этой чертой своего характера. При сильной увлеченности вы бываете весьма коммуникабельны, и для вас есть простые способы решить эту проблему.
- 19-24 очков. Вы довольно общительны, и даже в новой обстановке будете чувствовать себя весьма комфортно. Однако в различные споры вступать вы не спешите. В ваших выражениях порой присутствует слишком много иронии и сарказма, однако такой недостаток вы и сами легко исправите.
- 14-18 очков. Ваша общительность в пределах нормы. Вы в меру любопытны, умеете слушать, можете отстоять свою точку зрения, не вспылите лишний раз. Встреча с новыми людьми не угнетает вас, однако шумные компании вы переносите безрадостно. Как правило, вас раздражают экстравагантные выходки и многословные люди, стремящиеся привлечь к себе внимание.
- 9-13 очков. Вы очень общительны, разговорчивы и любознательны. Вы так любите выражать свое мнение по разным вопросам, что это иногда отталкивает от вас более замкнутых людей. Вы легко знакомитесь и общаетесь, не любите отказывать в просьбах. Вспыльчивы, но отходчивы. Как правило, для решения проблем вам не хватает усидчивости, однако это легко исправимо.
- 4-8 очков. Про таких как вы, говорят «рубаха-парень». Вы чрезмерно общительны и всегда в курсе всех событий. Не смотря на любовь к разговорам, вы не любите обсуждать любые серьезные темы. Вы готовы говорить даже о том, о чем слышите впервые в жизни. Не смотря на то, что вы всюду отлично себя ощущаете, окружающие относятся к вам с опаской, поскольку вы не самый надежный человек. Доверить вам тайну или убедить вас довести начатое дело до конца порой невозможно. Вам стоит развивать в себе усидчивость и серьезнее относиться к информации.

3 очка и менее. Вы болезненно коммуникабельны. Вы нередко вмешиваетесь в чужие дела, судите о том, о чем не знаете, вспыльчивы и легко обижаетесь. Серьезная работа явно не для вас – зачастую вы слишком поверхностны. Как правило, обычному человеку с вами трудно. Вам стоит поработать над своим характером, учиться быть более сдержанным и терпимым человеком. Возможно, стоит даже пообщаться с психологом на эту тему, ведь из-за такого стиля жизни у вас вполне вероятны проблемы на работе и в личной жизни.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Способность педагога к эмпатии

Предлагаемая ниже методика успешно используется казанским психологом И.М. Юсуповым для исследования эмпатии (сопереживания), т.е. умения поставить себя на место другого человека, способности к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей.

Сопереживание - это принятие тех чувств, которые испытывает некто другой так, как если бы они были нашими собственными.

Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Она делает поведение человека социально обусловленным. Развитая у человека эмпатия - ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют вчувствования в мир партнера по общению и прежде всего в обучении и воспитании. Поэтому эмпатия рассматривается как профессионально-важное качество педагога. Как отмечал В.А. Сухомлинский, «учителю следует начинать с элементарного, но вместе с тем и наитруднейшего - сформирования способности ощущать душевное состояние другого человека, уметь ставить себя на место другого в самых разных ситуациях». И далее: «Глухой к другим людям - останется глухим к самому себе: ему будет недоступно самое главное в самовоспитании - эмоциональная оценка собственных поступков».

Инструкция: для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывать ответам следующие числа: если Вы ответили «не знаю» - 0, ответу «нет, никогда» припишите 1, «иногда» - 2, «часто» - 3, «почти всегда» - 4 и ответу «да, всегда» - 5. Отвечать нужно на все пункты.

Опросник

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных направлений предпочитаю музыку в «современных ритмах».
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.

20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка результатов

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой Вы отвечали. Не ответили ли Вы «не знаю» на утверждения №№ 3, 9, 11, 13, 28, 36, - а также не пометили ли пункты №№ 11, 13, 15, 27 ответами «да, всегда». Если это так, то Вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям Вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех уже следует сомневаться в их достоверности, а при пяти - можете считать, что работу выполнили напрасно.

Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты №№ 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 и 32. Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Если Вы набрали от 82 до 90 баллов - это очень высокий уровень эмпатийности. У Вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют Вас в качестве громоотвода, обрушивая на Вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют Вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает Вас. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия Вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни Вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своем психическом здоровье.

От 63 до 81 балла - высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к Вам. Окружающие ценят Вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и

интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах Вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести Вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов - нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать Вас «толстокожим», но в то же время Вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, их поступки оказываются для Вас неожиданными. У Вас нет раскованности чувств и это мешает Вашему полноценному восприятию людей.

12 - 36 баллов - низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся Вам непонятными и лишенными смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы - сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у Вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят Вам тем же: случаются моменты, когда Вы чувствуете свою отчужденность; окружающие не слишком жалуют Вас своим вниманием. Но это исправимо, если Вы раскроете свой панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение своих близких и принимать их потребности как свои.

11 баллов и менее - очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше Вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неуклюжем положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выгладите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Методика В.В. Бойко «Диагностика уровня эмпатии»

В структуре эмпатии В. В. Бойко выделяет несколько каналов.

Рациональный канал эмпатии. Характеризует направленность внимания, восприятия и мышления субъекта, выражающего эмпатию, на существо иного человека – на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет выражающему эмпатию непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность субъекта эмпатии эмоционально резонировать с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к тому, кому адресована эмпатия.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация – еще одно непременное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, умение поставить себя на место партнера. В основе идентификации – легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Инструкция

Если вы согласны с данными утверждениями, ставьте рядом с их номерами знак «+», если не согласны – знак «-».

Текст опросника

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.

2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.

3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.

4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.

5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.

6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.

7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.

8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.

9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.

10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности бестактно.

11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.

12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.

13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.

14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.

15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.

16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.

17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.

18. Мне легко удается, подражая людям, копировать их интонацию, мимику.

19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20. Чужой смех обычно заражает меня.

21. Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.

22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка результатов

Ниже приводятся 6 шкал с номерами определенных утверждений. Подсчитывается число ответов, соответствующих «ключу» каждой шкалы (каждый совпавший ответ, с учетом знака, оценивается одним баллом), а затем определяется их общая сумма.

Рациональный канал эмпатии: +1, +7, – 13, +19, +25, – 31.

Эмоциональный канал эмпатии: – 2, +8, – 14, +20, – 26, +32.

Интуитивный канал эмпатии: – 3, +9, +15, +21, +27, – 33.

Установки, способствующие эмпатии: +4, – 10, – 16, – 22, – 28, – 34.

Проникающая способность в эмпатии: +5, – 11, – 17, – 23, – 29, – 35.

Идентификация в эмпатии: +6, +12, +18, – 24, +30, – 36.

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки по каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра (канала) в структуре эмпатии. Они выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов.

Выводы

Если в сумме по всем шкалам

30 баллов и выше – у человека очень высокий уровень эмпатии;

29-22 – средний;

21-15 – заниженный;

менее 14 баллов – очень низкий.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Оценка самоконтроля в общении (по Мариону Снайдеру)

С помощью этого теста вы можете определить свой уровень контроля при общении с другими людьми. Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них оцените, как верное или неверное для себя. Верное — обозначьте буквой В, а неверное — буквой Н.

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалять 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.

Оценка результатов: по одному баллу начисляется ответ «Н» за 1, 5, 7 вопросы и за ответ «В» — на все остальные. Подсчитайте сумму баллов.

0—3 балла показывает низкий коммуникативный контроль, т.е. ваше поведение устойчиво и не считаете нужным меняться в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему раскрытию в общении, от чего некоторые считают вас «неудобным» по причине вашей прямолинейности.

4—6 баллов говорит о среднем коммуникативном контроле. Вы искренни, но не сдержаны в своих эмоциональных проявлениях. Однако считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

7—10 баллов указывает на высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и можете предвидеть впечатление, которое производите на окружающих.

АНТИПЛАГИАТ
ТВОРИТЕ СОБСТВЕННЫМ УМОМ

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

СПРАВКА

О результатах проверки текстового документа

на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе

Антиплагиат. ВУЗ

Автор работы	Алендеева Екатерина Анатольевна
Факультет, кафедра, номер группы	Институт педагогики и психологии детства Кафедра педагогики и психологии детства БУ-46Z
Название работы	Развитие коммуникативных умений педагогов ДОО в процессе деловых игр.
Процент оригинальности	55,47%

Дата 31.05.2018 г.

Ответственный в подразделении _____ (подпись) Дылдина Д.В. (ФИО)

НОРМОКОНТРОЛЬ

Результаты проверки пройден

Дата 31.05.2018г.

_____ (подпись) Дылдина Д.В.

Проверка выполнена с использованием: Модуль поиска ЭБС "БиблиоРоссика"; Модуль поиска ЭБС "BOOK.ru"; Коллекция РГБ; Цитирование; Модуль поиска ЭБС "Университетская библиотека онлайн"; Модуль поиска ЭБС "Айбукс"; Модуль поиска Интернет; Модуль поиска ЭБС "Лань"; Модуль поиска "УГПУ"; Кольцо вузов

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский государственный педагогический университет»
Институт педагогики и психологии детства

ОТЗЫВ
руководителя выпускной квалификационной работы
Тема ВКР «Развитие коммуникативных умений педагогов дошкольной образовательной организации в процессе деловых игр»
студента Алендеевой Екатерины Анатольевны,
обучающегося по ОПОП 44.03.01 – Педагогическое образование (профиль «Управление дошкольным образованием») заочной формы обучения

Характеристика личности студента.

Студент при подготовке выпускной квалификационной работы проявил большую, готовность работы проявил готовность использовать систематизированные теоретические и практические знания для постановки и решения исследовательских задач в области образования; анализировать, устанавливать приоритеты и подбирать методы решения поставленных задач.

В процессе написания ВРК студент проявил такие личностные качества, как настойчивость, ответственность, исполнительность.

Умение организовать свой труд.

Студент проявил умение оптимально планировать выполнение курсовых и выпускной работ. При написании ВКР студент соблюдал график написания ВКР, обоснованно использовал в профессиональной деятельности методы научного исследования, консультировался с руководителем, учитывал высказанные рекомендации. Показал достаточно высокий уровень прилежания.

Содержание ВКР систематизировано, выводы, отражающие основные положения параграфа, глав ВКР, логика подачи материала соответствует теме работы, заключение отражает решение поставленных во введении задач.

Автор продемонстрировал умение делать самостоятельные обоснованные и достоверные выводы из проделанной работы, уметь пользоваться научной литературой профессиональной направленности, соответствующей профессиональной направленности.

ОБЩЕЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа студента Алендеевой Екатерины Анатольевны «Развитие коммуникативных умений педагогов дошкольной образовательной организации в процессе деловых игр» соответствует требованиям, предъявляемым к квалификационной работе выпускника УрГПУ, и рекомендуется к защите.

Ф.И.О. руководителя ВКР:
Емельянова М.Н.,
кандидат пед. наук, доцент
кафедры педагогики и психологии детства

Подпись _____ Дата 12.05.2018