

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДУЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ КУРСА «ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ» КАК ПРИМЕР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

С. Ю. Белолипецкая

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова»
г. Барнаул

В настоящее время активно продолжают конструктивные преобразования в высшей школе, через поиск путей реорганизации учебно-воспитательного процесса, с целью внедрения новых образовательных систем, способных повысить качество подготовки специалистов.

Многолетний опыт работы в системе высшего профессионального образования позволяет нам утверждать, что для гибкого построения учебных курсов и реализации указанной задачи, целесообразно использовать *технологии модульного обучения*. В отличие от традиционных форм организации образовательного процесса, она позволяет обучаемому самостоятельно работать с предложенной ему индивидуальной учебной программой, содержит в себе целевую программу действий, банк информации и методическое руководство по достижению поставленных дидактических целей.

При этом модульное обучение базируется на ряде основных принципов, которые задают общее направление в его целях, содержании и методике организации. Кроме того, модульное обучение является инновационным подходом к образовательному процессу, к взаимодействию преподавателя и студента, к организации различных форм и методов обучения, что существенно влияет на качество профессионального образования в вузе.

Именно поэтому мы предлагаем к рассмотрению использование модульной технологии обучения в преподавании конкретной учебной дисциплины.

Курс «*Психология делового общения*» призван вооружить студентов специальности 060600 – «Мировая экономика» АлтГТУ им. И. И. Ползунова психологическими знаниями, умениями и навыками, необходимыми им для успешного делового взаимодействия в ходе осуществления ими профессиональной деятельности. В соответствии с учебным планом она изучается на первом курсе (в 1 семестре) и является базой для усвоения последующих дисциплин специальности, таких

как: «Социология», «Менеджмент», «Реклама» и др.

Роль дисциплины «Психология делового общения» заключается в овладении студентами основами эффективного и бесконфликтного общения в различных социальных средах и ситуациях в процессе выполнения ими будущей профессиональной деятельности.

В процессе изучения перед студентами ставятся следующие задачи:

- изучить основы социальной психологии и психологии делового общения с целью применения полученных знаний в своей будущей профессии;
- научить будущих специалистов практическим приемам и способам общения, необходимым им для качественного выполнения профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины «Психология делового общения» студенты должны *иметь представление*:

- о механизмах и особенностях организации делового общения;
- о содержании и функциях различных видов общения;
- об основных формах делового общения и управленческих воздействиях.

Кроме этого, они должны *знать*:

- характеристики сторон общения (коммуникативной, перцептивной и интерактивной) и приемы эффективного общения;
- основные причины возникновения конфликтных ситуаций и пути их преодоления;
- отличительные особенности форм делового общения (беседа, переговоры, совещание, собрания и т. д.) и правила их организации.

Уметь:

- анализировать процесс общения при выполнении профессиональной деятельности для последующей его оптимизации;
- осуществлять профилактику поведения с целью предотвращения конфликтных ситуаций;

- налаживать эффективное общение в различных социальных средах, учитывая возможные психологические барьеры и ошибки, стереотипы.

Таким образом, к завершению курса «Психология делового общения» студенты должны *иметь опыт*:

- в правильном применении вербальных и невербальных средств общения в соответствии с профессиональной ситуацией;
- в установлении эффективных психологических контактов, исходя из механизмов социальной перцепции (идентификации, эмпатии, рефлексии);
- в организации деловых бесед, переговоров, совещаний, собраний, публичного выступления и т. п.

Проведя содержательный анализ учебно-методических материалов по курсу «Психология делового общения» (В. В. Горанчук, Ф. А. Кузин, Д. Я. Райгородский, Л. Г. Титова, Ю. А. Фомин и др.), нами была разработана *модульная программа*, которая включает в себя:

- лекционные занятия (информационный модульный блок);
- практические задания (исполнительский модульный блок);
- методический блок (сопровождающий каждый модуль);
- контролирующий блок (в качестве рубежного контроля в модуле и итоговая аттестации по всей модульной программе).

Структура модульной программы и ее содержательное наполнение представлено в девяти модулях:

М – 1 Общение как социально-психологическая проблема

Общая характеристика общения. Структура, виды, уровни и функции общения. Понятие и виды коммуникаций. Причины неэффективной коммуникации.

М – 2 Особенности вербального общения

Язык как основа вербального общения. Схема потери информации. Структура вербального общения. Коммуникативная компетентность и ее характеристики.

М – 3 Невербальные средства общения

Внешние проявления чувств и эмоций, жестикация, пантомимика. Прикосновения в процессе общения. Расположение людей в пространстве при общении.

М – 4 Барьеры общения

Характеристика барьеров общения. Уровни непонимания. Приемы привлечения и удержания внимания. Способы преодоления барьеров в общении.

М – 5 Интерактивная сторона общения
Основные виды и формы взаимодействия. Позиции общения в транзактном анализе. Виды установок на взаимодействие.

М – 6 Перцептивная сторона общения

Задачи межличностного восприятия и понимания. Основные механизмы и ошибки социальной перцепции. Приемы для эффективной перцепции.

М – 7 Слышание и слушание в процессе общения

Проблема слышания и слушания в процессе общения. Уровни слушания. Характеристика стилей слушания. Основные виды слушателей.

М – 8 Основные способы предупреждения и разрешения конфликтов

Виды конфликтов. Общая характеристика межличностных конфликтов: структура, стадии. Стратегии разрешения конфликтных ситуаций. Типы конфликтных личностей. Общие правила поведения в конфликте.

М – 9 Формы делового общения

Психологические особенности организации и проведения бесед, переговоров, совещаний, собраний. Виды управленческих действий, их психологические характеристики. Особенности самоподачи.

В нашем случае модули *М – 1, М – 2, М – 3, М – 4, М – 5, М – 6* и *М – 9* определяются как базовые и являются обязательными в процессе изучения курса. Однако, опираясь на индивидуально-мотивационную направленность студентов, соблюдая логику представления учебного материала, в модульной программе предусмотрена некоторая степень вариативности. В частности, после *М – 1* есть выбор перехода на *М – 2* либо *М – 3*, а после *М – 4* можно обратиться к *М – 5* либо *М – 6*, и в зависимости от этого организовывать дальнейшее продвижение (рисунок 1).

В свою очередь, *М – 7* и *М – 8* являются вариативными и могут включаться в схему изучения по желанию студентов или на усмотрение преподавателя.

Кроме того, каждый модуль обязательно включает в себя:

- *учебные цели*, концентрирующие внимание студента на узловых моментах модуля, а также предварительно ориентирующие его в предмете изучения;
- *конспект лекций*, содержащий основные сведения и раскрывающий содержание модуля через отдельные учебные элементы;
- *методические рекомендации* для самостоятельной работы студентов с учебным материалом, которые направляют и акцентируют внимание на необходимости выполнения тех или иных действий;

- материалы контроля и проверки, предлагаемые студентам для оценки ими своей подготовленности к дальнейшей работе при переходе к следующим модулям;

- основную и дополнительную литературу по модулю, что позволяет студентам при необходимости найти интересующую информацию, расширить круг теоретических знаний;

- словарь к модулю, содержащий термины сложные для усвоения, выраженные в краткой и доступной форме;

- обучающие задания – это индивидуальные и групповые задания, которые способствуют усвоению знаний по модулю, позволяют закрепить материал на практике;

- приложения, содержащие схемы, таблицы, рисунки и др., иллюстрирующие материал в модуле.

При этом модуль имеет относительно небольшой объем, четкий отбор и систематизацию учебной информации, высокую степень наглядности, что позволяет актуализировать

материал и успешно обрабатывать определенные практические навыки студентов.

Переход к изучению нового модуля осуществляется лишь в случае выполнения студентом рубежного контроля по освоенному кругу вопросов. Завершается весь курс модуль *М – 10 Итоговый контроль*.

Апробация модульного курса «Психология делового общения» осуществляется кафедрой «Инженерная педагогика» на протяжении трех лет, что позволяет своевременно вносить коррективы как в организацию учебно-воспитательного процесса, так и в структуру программы и содержание модулей. Кроме этого, данный курс может быть предложен в качестве факультативной дисциплины для студентов всех специальностей АлтГТУ, что позволит изучить процесс общения как социально-психологический феномен, его основные компоненты и закономерности, а также особенности организации делового взаимодействия и его формы.

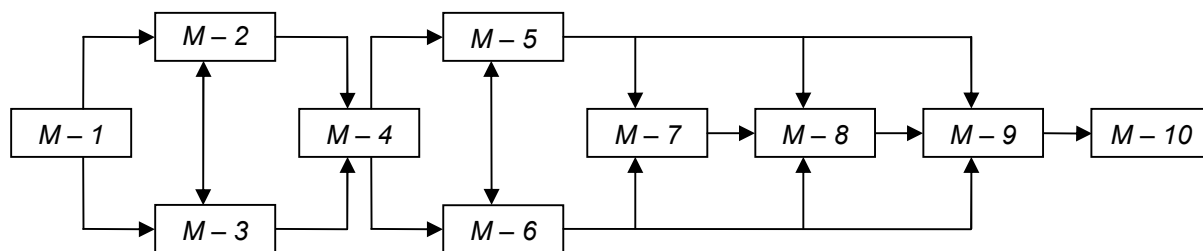


Рисунок 1 – Структура модульной программы курса «Психология делового общения»

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

О. В. Зацепина

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова»
г. Барнаул

Потребности современного общества приводят к новому пониманию качества высшего образования, к пересмотру имеющихся и поиску новых механизмов обеспечения качества образовательного процесса. Ускорение темпов обновления образовательных технологий вызывает необходимость разработки адекватного содержания образования и соответствующих методов обучения.

В условиях стремительного развития и расширения доступности открытых информационных сетей трансляция «готовых» знаний

перестает быть главной задачей учебного процесса, функциональная значимость и привлекательность традиционных методов обучения снижаются. Рынок труда предъявляет требования не только к уровню теоретических знаний потенциального работника, но и к степени ответственности и профессиональной компетентности, которые он может продемонстрировать. Сегодня на первый план выдвигается задача не столько подготовить специалистов узкой квалификации, сколько сформировать у них такие характе-