

рассчитана на 1,5 - 2 часа, т.е. одно практическое занятие. Отличительной особенностью блиц-игры является меньший комплект ролей для участников, что создаёт идеальную возможность оценки по общим критериям [2].

Нами студенты были разделены на критиков, защитников, и аналитиков, (экспертов). В процессе проведения игры выявились и другие роли, условно обозначенные как «лидер», «доктор», «эколог», «социальный работник», «фермер».

За 4-8 часов проведения деловой игры возможен спад активности, творчества, эмоциональности. С этой целью преподавателем (игротехником) вводятся дополнительные конфликтные ситуации. В данном случае это явилось излишним, так как блиц-игра проходила в высоком ритме, в ней самой заложены элементы соревнования и творческой конфликтности.

Обязательным этапом блиц-игры является подведение итогов и оценка результатов. Причём время на этот этап должно отводиться 20-25 минут, т.е. в два раза больше, чем при индивидуальных или коллективных формах работы. Это происходит потому, что именно на данном этапе завершается логическая последовательность от анализа конкретных фактов к более глубокому, целостному их осмыслению, формированию элементарных действий на основе проигрывания конкретной ситуации.

В процессе игровой деятельности можно было наблюдать не только высокую степень включённости членов группы в обсуждение проблемы, но и проявление неожиданных личностных качеств студентов, особенно при дискуссии с оппонентами. Это становится возможным, так как срабатывает механизм самозащиты, снимаются психологические зажимы, скованность, нерешительность, возникают положительные эмоции, что в свою очередь ускоряет процесс познавательной деятельности.

Таким образом, процесс методи-

ческой разработки деловых игр, поиск соответствующих ситуаций, является не только оправданным, но и необходимым, так как повышает у студентов интерес к изучаемому предмету, активизирует творческую деятельность, способствуя повышению качества профессиональной подготовки.

Литература:

1. Вербицкий А.А. Деловая игра как метод активного обучения // Современная высшая школа-1982. №3. С134-135.

2. Мухина, С.А., Соловьёва А.А. Современные инновационные технологии обучения. М. «Гоэтар», 2008г.

3. Черниченко В.И. Дидактика высшей школы. М., 2002г.

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ

Гусейнова Ж.А.

*ГБОУ ВПО КубГМУ Минздрава России,
Краснодар, Россия*

К моменту поступления в вуз юноши и девушки имеют за плечами богатый опыт манипулирования родителями и учителями. Ближе к сессии преподаватель сталкивается с настоящей манипулятивной атакой недобросовестных студентов.

Как правило, долгосрочной манипулятивной целью студентов является получить положительную оценку на экзамене или зачет. Краткосрочные, промежуточные цели: удачно пройти текущий этап обучения, не утруждая себя при этом должной подготовкой. Манипуляция студента может также носить характер «развлечения», «разрядки», «самоутверждения».

Эти выводы подтверждают мысль Е.В. Сидоренко о существовании двух видов манипуляции: гедонистической и прагматической [3].

Прагматическая манипуляция направлена на достижение определенной цели, чтобы добиться выигрыша (заставить адресата получить что-либо, принять, от чего-либо отказаться и т.п.).

Гедонистическая манипуляция совершается ради той эмоциональной реакции, которую манипулятору удается вызвать у адресата. В некоторых случаях манипуляция выступает как ответ на неадекватные, с точки зрения студента действия преподавателя.

Манипулирование - это частный случай скрытого управления, осуществляемого инициатором в его личных целях, противоречащих интересам адресата воздействия [4, 5]. Поэтому модель скрытого управления является, в частности, и моделью манипуляции. Модель манипулятивного влияния: сбор информации об адресате + вовлечение в контакт (приманки) + использование фоновых факторов (доверие к инициатору, его высокий статус, симпатия к нему и т. п.) + мишени воздействия + побуждение адресата к активности [2].

Приведем некоторые приемы манипуляций студентов, наиболее часто встречающихся в практике обучения, по В.П. Шейнову:

Первый тип манипулирования: в качестве мишеней воздействия используются личностные свойства и качества преподавателей, которые самими носителями рассматриваются как положительные: доверчивость, доброта, отзывчивость и т.п. Студенты «давят на жалость» - вызывают у преподавателя чувство сочувствия, сострадания, рассказывая о проблемах личного, семейного, характера и т.п. Рассказывают «легенды» - спрашивают с занятий под надуманным предлогом. Списывают на занятиях, используя шпаргалки и другие средства (телефон, интернет, плеер, фотоаппарат и т.п.). Порой студенты приводят ложные причины плохой подготовки (полной неподготовленности) к занятию: «рассказывают небылицы, почему не готовы» («поломка транспорта», «отключили электричество», «не нашла нужный материал», и т.п.).

Второй тип манипулирования: мишень воздействия на преподавателей – их потребность в самоутверждении и в по-

ложительных эмоциях. Для этого некоторые студенты стараются произвести впечатление на преподавателя не своими знаниями, а используют внешность, одежду, порой даже флирт. Поддерживают интерес на интересующую педагога тему (пытаются пошутить, запутать его, перевести тему разговора, задавая вопросы про семью, о положении в стране и мире и др.). Пытаются «пустить пыль в глаза», восхищаясь педагогом: «Как вы хорошо выглядите», «Нам нравятся ваши занятия», «Такого классного преподавателя еще не было» и др. Создают чувство общности с преподавателем: говорят так, как он (употребляя его выражения и терминологию), копируют манеру поведения и т.п.

Третий тип: мишень воздействия – неспособность некоторых преподавателей противостоять психологическому давлению. Оказывают коллективное давление на преподавателя: «вся группа просит не проводить занятие», «начинают балаган», «договариваются всей группой не отвечать». Некоторые студенты уговаривают назойливо повторяя свою просьбу. Используют угрозы преподавателю, шантажируют родителями, самоубийством и т.д. Порой студенты стараются вывести преподавателя из состояния эмоционального равновесия: мешают преподавателю проводить занятия, создают шум в группе, пытаются скомпрометировать, провоцируя, даже унижая его в глазах окружающих.

Четвертый тип: мишень воздействия – конформизм некоторых преподавателей. Прибегают к посреднической помощи родственников, знакомых, преподавателей. Сравнивают с самыми слабыми студентами, которые получили зачет. Напоминают преподавателю об обещаниях, которых он на самом деле не давал, апеллируя к его чести: «Вы же обещали, так не честно», давят на самолюбие: «Вы же справедливый преподаватель и не будете...» и др.

Пятый тип: мишень воздействия - некоторые установки преподавате-

лей. Изображает «заинтересованность» предметом, создавая имидж «хорошего студента». Вынуждают преподавателя самого выполнить задание или ответить на вопрос, и педагог сам того не замечая, отвечает на вопрос. Демонстрируют преподавателю глубокие познания по изучаемому предмету с целью обнаружить пробелы в знаниях самого педагога [4].

Студенты пытаются манипулировать на таких качествах преподавателя, как доброта (доброжелательность), хорошее (доброжелательное, демократическое) отношение к студентам, мягкость характера, чувство сопереживания, отзывчивость, сочувствие, сострадание, вера в искренность студента, лояльность, жалость и др. Отметим крайне опасную особенность некоторых студенческих манипуляций: они эксплуатируют в основном такие качества и свойства личности педагога, которые являются для последнего профессионально значимыми. Опасность этих манипуляций заключается в том, что, будучи многократно обманутым, преподаватель может утратить эти качества.

Инициатор манипулирования, безусловно, обладает немалыми преимуществами хотя бы в силу того, что у него есть возможность подготовиться и ему принадлежит первый ход. Однако потенциальной «жертве» манипуляции, обладающей способностью вовремя распознать угрозу, эти преимущества – внезапность, высокий темп, спланированное выгодное распределение позиций – достаточно легко нейтрализовать. В силу этого изучение манипуляций дает больше преимуществ защищающимся от них, а не манипулирующей стороне.

Литература:

1. Вагин И. Возьми от жизни все. М., 2007.
2. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения. СПб., 2005.
3. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М., 2002

4. Шейнов В.П. Психология манипулирования. Минск, 2010.

ВНЕДРЕНИЕ ИКТ В СИСТЕМУ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИН ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО, ОБЩЕГО ГУМАНИТАРНОГО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛОВ УЧРЕЖДЕНИЯ СПО

В.А.Гусейнов

*ГБОУ СПО «Ейский медицинский
колледж», Ейск, Россия*

Использование информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе – проблема, требующая детального рассмотрения всех подходов в её решении в силу активного внедрения в нашу жизнь компьютерных средств, позволяющих не только передавать информацию, но и анализировать её, шифровать, придавать ей новый статус, персонализировать и видоизменять, придавая ей уникальность в применении.

Но приоритетная в решении проблема создаёт почву для зарождения сопутствующих проблем, одной из которых в системе СПО при изучении дисциплин общеобразовательного, общего гуманитарного и социально-экономического циклов является возможность репродуктивной подготовки заданий самостоятельной работы студентом к очередному семинару или практическому занятию. Известно, что сегодня подготовка реферативного сообщения или самого реферата не представляет проблему для студента, владеющего информационно-коммуникационными технологиями и имеющего доступ в сеть Интернет. Однако главная функция обучения при этом не выполняется, потому что классическое репродуктивное прочтение реферата или пересказ (сжатый или полный) не подразумевают под собой ориентацию обучения на решение проблемных задач и эвристическое наполнение ответа студента в системе семинар-практика.