

Методические рекомендации
по проведению практических работ
ОГСЭ.03. Психология общения
Специальность 51.02.01 «Народное художественное творчество»
«Этнохудожественное творчество»
(углубленная подготовка)

Разработчик: Шахмуратова А.Н.,
преподаватель гуманитарных дисциплин

Пояснительная записка

Методические рекомендации предназначены для организации практической аудиторной работы студентов в процессе изучения ими дисциплины «Психология общения». Общее количество часов, отведенных учебным планом для практической работы студентов по данной дисциплине – 9 часов.

В системе обучения существенную роль играет очередность лекций и практических занятий. Лекции являются первым шагом подготовки студентов к практическим занятиям. Проблемы, поставленные на практических занятиях, приобретают конкретное выражение и решение.

Конкретные виды практической работы отражены в пособии в соответствии с каждой темой рабочей программы дисциплины по которым предусмотрены практические занятия. Методические рекомендации по всем предложенным видам заданий и упражнений опираются на основополагающий принцип постепенного перехода от простого к сложному. Они направлены на системную и целенаправленную практическую работу студентов, достижение ими устойчивых положительных результатов в освоении данной дисциплины.

Данные методические рекомендации отражают процесс проведения практических занятий по ОГСЭ.03. Психология общения, предусмотренных учебной программой и преследуют следующие цели:

- расширение и углубление материала, полученного студентами при изучении теоретического материала данной учебной дисциплины;
- обучение студентов правильно оценивать содержание тем, уметь их применить на практике.

При выполнении практических работ необходимым является наличие умения анализировать, сравнивать, обобщать, делать выводы. Выполнение практических заданий должно быть аргументированным, ответы на задания представлены полно.

Вся система заданий ориентирована на специфику будущей профессиональной деятельности, которая связана с активным творческим мышлением, проявлением яркого художественного потенциала.

Раздел 1. Психологические особенности процесса общения.
Тема 1.1. Введение. Предмет и задачи учебной дисциплины.

Практическое занятие №1.
Тренинг знакомства

Форма занятия: Тренинг

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 01, ОК 02, ОК 03
обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение
навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания о связи общения и деятельности

Развивающие: умение эффективно общаться;

Воспитательные: умение работать в команде.

Задачи практической работы:

- 1.Познакомиться с тренингом, как формой работы с коллективом.
- 2.Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
- 3.Выполнить упражнения.

Межпредметные связи:

Психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

- 1.Методические указания.
2. Цветная бумага, ручки.

Форма контроля знаний: участие в групповой работе.

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Установите правила работы в тренинговой группе.
2. Выполните упражнения под руководством преподавателя.
3. Рефлексия.
4. Запишите регламент проведения игр для дальнейшего использования.

Форма контроля выполнения практических работ:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>

Тема 1.2. Общая характеристика процесса общения.

Практическое занятие №2.

Методы психологических исследований в психологии общения

Форма занятия: лабораторная работа.

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05 обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию;

Образовательные: закрепить знания о методах психологических исследований в психологии общения.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: умение работать в команде

Задачи практической работы:

1. Определить свой уровень общительности, оценить свое умение слушать, проверить уровень своей коммуникабельности,
2. Научиться развивать навыки общения.

Межпредметные связи:

Психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: устный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Используя предложенные методики определите свой уровень общительности, оцените свое умение слушать, проверьте уровень своей коммуникабельности:

1. Определение уровня общительности (В.Ф. Ряховский)
2. Определение типа своей личности (К.Юнг)

3. Тест оценки умения слушать

2. Проанализируйте полученные результаты
3. Подумайте, что нужно развивать для повышения своей коммуникативности.

Форма контроля выполнения практических работ:

Листы диагностики

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>

3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>

4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>

5. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>

6. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Практическое занятие №3. Коммуникативный тренинг

Форма занятия: тренинг

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: знать определения понятий возраст, возрастающая периодизация; закрепить знания проблем возрастных кризисов;

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: умение работать в команде

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи:

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания, раздаточный материал.
2. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: участие в групповой работе.

Содержание и последовательность выполнения заданий

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Установите правила работы в тренинговой группе.
2. Выполните упражнения под руководством преподавателя.
3. Рефлексия.
4. Запишите регламент проведения игр для дальнейшего использования.

Форма контроля выполнения практических работ:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>

3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>

4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>

Практическое занятие № 4

Изучение проблем интерпретации невербального поведения.

Форма занятия: работа в парах

Время: 90 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания об основных новообразованиях и ведущих видах деятельности на данном возрастном этапе

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: умение работать в паре

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи:

Психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: защита рефератов, выборочный индивидуальный опрос, тестирование

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Выберите пару для совместного выполнения задания.
2. Распределите между собой подструктуры невербальной коммуникации:
Кинесика - область знаний изучающая внешние проявления человеческих чувств и эмоций: мимика, жесты, пантомимика (походка, позы и т.д.)
Просодика - область знаний изучающая ритмико - интонационное оформление речи (интонация, акценты, темп речи и т.д.)
Такесика - прикосновения в ходе общения
Проксемика - область социальной психологии, занимающаяся особенностями расположения людей в пространстве
Физиогномика - метод заключающийся в понимании характера человека исходя из его внешности - черт лица, фигуры (ненаучный).
3. Используя предложенную литературу изучите особенности проявления выбранных подструктур. Обратите внимание, что невербальная коммуникация подчиняется определенным правилам, которым мы следуем бессознательно, но чутко реагируем на их нарушение. К этим правилам могут быть отнесены следующие:
 - 1) использование невербальных знаков должно быть определенным и узнаваемым;
 - 2) мы должны быть способны переводить наши чувства и намерения в невербальные средства («кодировать»);
 - 3) наблюдатель должен быть способен к интерпретации невербальных знаков («декодировать»).Вместе с тем выполнение этих правил оказывается не такой простой задачей.
4. Обменяйтесь полученной информацией с парой, обсудите, сделайте выводы.
5. Сделайте конспект.

Форма контроля выполнения практических работ:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>
2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>
3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>
4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>
5. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>
6. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Практическое занятие № 5

Изучение видов, правил и техники слушания.

Форма занятия: семинар-практикум.

Время: 90 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания о видах, правилах и техники слушания.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: умение работать в команде

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи:

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выступление на семинаре.

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Изучите используя предложенную литературу следующие вопросы:
 - Активное слушание. Приемы активного слушания.
 - Пассивное слушание. Правила пассивного слушания.
 - Эмпатическое слушание.

Подготовьте выступление на выбранную тему.

3. Разработайте рекомендации по оптимальному развитию показателей.
- . Выполните вместе с остальными участниками семинара упражнения

1. Упражнение «Испорченный телефон»: Ход выполнения упражнения желательно записывать на магнитофон или снимать видеокамерой. Все участники выходят за дверь. По приглашению ведущего заходят по одному. Каждому входящему дается инструкция.

Инструкция: представьте, что Вы получили телефонограмму, содержание которой должны передать следующему члену группы. Главное - точно и подробно отразить содержание.

Ведущий зачитывает текст телефонограммы первому участнику, тот должен передать его следующему и т.д. Если в процессе выполнения текст сократится настолько, что передать его станет слишком просто, то очередному участнику ведущий зачитывает текст заново.

Текст: Звонил Иван Иванович. Он просил передать, что задерживается в роно, т.к. договаривается о получении нового импортного оборудования для мастерских, которое впрочем не лучше отечественного. Он должен вернуться к 17 часам, к началу педсовета, но если он не успеет, то надо передать завучу, что он должен изменить расписание уроков старших классов на понедельник и вторник, вставив туда дополнительно 2 часа по астрономии.

После выполнения упражнения участники группы прослушивают пленку с записью и анализируют особенности слушания (как неумелое слушание может искажать передаваемую информацию).

2. Упражнение на отработку умения слушания. Все участники делятся на 2 команды. С помощью жребия решается, какая из команд будет занимать одну из альтернативных позиций.

Например: одна команда за свободное посещение студентами занятий, другая - против. Аргументы члены команд высказывают по очереди. Тот, чья очередь говорить, должен слушать предшествующего человека, реагируя «угу», а после высказывания аргументов задает уточняющий вопрос, если было не понятно или использует парафраз, если все ясно.

Аргументы в пользу своей команды можно начать излагать после того, как предшествующий подтвердил, что его поняли правильно.

Остальные следят, чтобы был парафраз, а не развитие мысли и не приписывать того, чего не было в высказывании.

Анализ: какие трудности встретились при выполнении упражнения? Были ли случаи, когда парафраз помог уточнить позицию? Кто был виноват, что партнеры не поняли друг друга - тот, кто говорил или слушал? И т.п.

3. Упражнение «Дипломатия»: Участники работают в парах. Между вами завязался интересный разговор. Но один собеседник торопится и ему нужно прервать разговор, а другой хочет его продолжить. Как быть? Попробуйте выйти из этой ситуации, не обидев собеседника.

4. Упражнение «Откровение»: Упражнение выполняется в 3 этапа. Участники работают в парах.

1 этап. Предлагается одному партнеру рассказать о своих трудностях в отношениях с другими людьми, страхах, предубеждениях, сомнениях.

Второй внимательно слушает, используя приемы активного, пассивного или эмпатического слушания:

2 этап. Говорящий высказывает замечания, касающиеся поведения слушающего.
3 этап. Слушатель своими словами повторяет все, что услышал от говорящего, а говорящий кивком выражает согласие или несогласие.
По сигналу ведущего партнеры меняются ролями. По окончании - обмен впечатлениями в группе.

5. Упражнение «Отражение чувств»: Участники разбиваются на пары. Первый член пары произносит эмоционально окрашенную фразу. Второй - повторяет своими словами содержание того, что услышал (парафраз). Затем пытается определить чувство, которое испытывал партнер в момент говорения (отражение чувств). Партнер оценивает точность обоих отражений. Затем - обмен ролями.

6. Упражнение «Эмпатия»: Все участники усаживаются в круг. Один произносит эмоционально окрашенную фразу. Остальные члены группы по очереди называют то чувство, которое, по их мнению, пытается выразить говорящий.

7. Упражнение «Все равно ты молодец, потому, что...»: Участники работают в парах. Первый член пары говорит: «Меня не любят зато, что...». Второй, выслушав, должен отреагировать, начиная словами: «Все равно ты молодец, потому, что...». Затем партнеры меняются ролями. По окончании организуется групповое обсуждение: кто не смог или не успел оказать поддержку и почему. Что чувствовал тот, к кому была обращена поддержка.

Форма контроля выполнения практической работы: отчет-рефлексия

Рекомендуемая литература:

1. Атватер И. Я вас слушаю. М., 1985.
2. Кайгородова Л.А. Грамматика общения. Новочеркасск: НГМА, 2006.
3. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. М.: ПРИОР, 2008.
4. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. М.: «Смысл», 2009.
5. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>
6. Мясищев В.Н. Психология отношений. Воронеж, 2005.
7. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психотехника общения. Ростов-на-Дону: «Пегас», 2006.
8. Столяренко Л.Д., Щербакова Л.И., Самыгин С.И. Корешкова Е.А. Деловые игры и психологические тесты на занятиях по деловому общению и психологии бизнеса. Ростов-на-Дону: «Пегас», 2005.

Практическое занятие № 6

Самодиагностика «Коммуникативные и организаторские способности» и «Ваши эмпатические способности».

Форма занятия: индивидуальная работа

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания о психологических особенностях коммуникативных и организаторских способностях.

Развивающие: умение проводить самодиагностику;

Воспитательные: умение работать в команде.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи:

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Используя приведенные ниже методики проведите самодиагностику.
2. С помощью преподавателя обработайте полученные данные и изучите интерпретацию полученных данных.

«Коммуникативные и организаторские склонности»

В.В. Синявский, В.А. Федорошин (КОС)

В профессиях, которые по своему содержанию связаны с активным взаимодействием человека с другими людьми, в качестве стержневых выступают коммуникативные и организаторские способности, без которых не может быть обеспечен успех в работе. Главное содержание деятельности работников таких профессий - руководство коллективами, обучение, воспитание, культурно-просветительское и бытовое обслуживание людей и т.д. По результатам ответов появляется возможность выявить качественные особенности его коммуникативных и организаторских склонностей.

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

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 удастся 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 удастся 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:

$$K = 0,05 \cdot C, \text{ где}$$

K - величина оценочного коэффициента

C – 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

Организаторские умения:

Показатель	Оценка	Уровень
0,20-0,55	1	I - низкий
0,56-0,65	2	II - ниже среднего
0,66-0,70	3	III - средний
0,71-0,80	4	IV - высокий
0,81-1	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 теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким. Дружбам, 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 коммуникативности и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативности и организаторской и активно стремятся к ней, 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.

Опросник Меграбяна «Изучение степени эмпатийности человека».

Эмпатией мы все владеем с детства. Однако с возрастом этот механизм все реже включается в восприятие. Постепенно мы теряем уникальную способность понимать других людей, заменяя ее стереотипами. Предлагаемая методика позволяет выявить присущую вам степень эмпатийности, чувствительности, сензитивности к состояниям собеседника.

Инструкция. Отвечая на каждое из предложенных ниже утверждений, обозначайте согласие знаком «+», а несогласие - знаком « - ».

1. Мне становится грустно, когда я вижу, что человек, случайно попавший в компанию, находится в одиночестве.
2. Люди более чувствительны, чем животные.
3. Меня часто раздражают люди, демонстрирующие свои чувства.
4. Меня раздражает, когда несчастные люди начинают себя жалеть.
5. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я тоже начинаю нервничать.
6. Я считаю, что глупо о своем счастье кричать на всех перекрестках.
7. Я принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
8. Иногда меня глубоко трогают слова песни о любви.
9. Я теряю самообладание, когда мне приходится сообщать людям плохие новости.
10. Мое настроение очень сильно зависит от окружающих.
11. Большинство иностранцев производит впечатление холодных, неэмоциональных людей.
12. Из профессий, связанных с общением с людьми, я предпочел бы такую, где можно непосредственно помогать людям.
13. Я не теряю душевного равновесия, если мой друг выходит из себя.
14. Я люблю наблюдать за людьми, разворачивающими подарки.
15. Одинокие люди, наверное, недружелюбны.
16. Вид плачущих людей выводит меня из равновесия.
17. Я чувствую себя счастливым, слушая некоторые песни.
18. Меня по настоящему захватывают переживания литературных героев.
19. Меня охватывает гнев, когда я вижу, что с кем-то обращаются жестоко.
20. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг взволнованы.
21. Когда друзья начинают говорить о своих проблемах, я стараюсь перевести разговор на другую тему.
22. Чужой смех не раздражает меня.
23. Иногда в кинотеатре меня забавляют плач и вздохи зрителей.
24. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
25. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.
26. Чувства других, как правило, не влияют на решения, которые я принимаю.
27. Мне очень тяжело видеть страдания животных.
28. Переживать всерьез из-за книги или кинофильма глупо.
29. Я огорчаюсь, когда вижу беспомощных стариков.
30. Чужие слезы вызывают у меня скорее раздражение, чем сочувствие.

31. Меня очень захватывают кинофильмы.

32. Часто я замечаю, что могу оставаться спокойным, даже если все вокруг взволнованы.

33. Маленькие дети иногда плачут без всякой причины.

КЛЮЧ к опроснику:

Номера утверждений со знаком «+»: 1, 5, 7, 8,9,10, 1,14,16,17,18,19,25,27,29,31.

Номера утверждений со знаком «-»: 2,3,4,6,11,13,15,20,21,22,23,24,26,28,30,32,33.

Количество совпавших с ключом ответов суммируется. Выявляется уровень эмпатии по следующей таблице.

пол	высокий	средний	низкий	Очень низкий	
женщины	33-30	29-23	22-17	16-0	
мужчины	33-26	25-17	16-8	7-0	

Чем выше уровень эмпатии, тем выше ваша способность понимать, чувствовать состояние и позицию собеседника. Очень низкий уровень - показатель того, что вы нуждаетесь в специальных формах психологического тренинга сензитивности, т.к. отсутствие эмпатических способностей, возможно, является причиной трудностей, с которыми вы, несомненно, сталкиваетесь в общении с другими людьми. В любом случае важно помнить: доверие, открытость и терпимость помогут вам преодолеть эти трудности.

3. Разработайте рекомендации по оптимальному развитию показателей.

Форма контроля выполнения практической работы:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>

3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>

4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>

5. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>

6. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Практическое занятие № 7.

Исследование эффектов межличностного восприятия.

Форма занятия: проблемный семинар

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: Закрепить знания об эффектах межличностного восприятия и закономерностях формирования первого впечатления.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: умение слушать.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: защита выступлений.

Содержание и последовательность выполнения заданий:

1. Изучите теоретические подходы к проблеме исследования эффектов межличностного восприятия.

Справочно:

Эффект «первичности» (или «порядка») состоит в том, что при противоречивых после первой встречи данных об этом человеке, информация, которая была получена раньше, воспринимается как более значимая и оказывает большее влияние на общее впечатление о человеке. Эффект срабатывает в случае восприятия незнакомого человека.

Эффект края заключается в том, что крайние объекты восприятия запоминаются лучше, чем те, которые находятся в середине.

Эффект новизны заключается в том, что последняя, то есть более новая информация, оказывается более значимой, действует в ситуациях восприятия знакомого человека.

Эффект ореола – формирование специфической установки на наблюдаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке накладывается на тот образ, который был создан заранее. Ранее существовавший образ выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам известных и неизвестных качеств воспринимаемого (эффект Полианны»), при общем неблагоприятном впечатлении преобладают негативные оценки («дьявольский эффект»). Чаще проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия или когда суждения касаются моральных качеств.

Эффект первого впечатления – стойкая оценка человека или черт его характера по первому впечатлению, когда последующие мнения о человеке, противоречащие созданному образу, не соответствуют действительности.

Эффект проекции – когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

Эффект средней ошибки – это тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего.

Эффект Барнума – восприятие людьми описания или общих оценок своей личности как истинные, если они преподносятся в научном, магическом или ритуальном контексте.

Эффект бумеранга состоит в том, что информация, преподносимая аудитории или отдельным лицам вызывает результат, обратный ожидаемому. Наблюдается в случаях, когда:

- 1) коммуникатор (субъект, передающий информацию), вызывает неприязнь у реципиентов, получающих эту информацию;
- 2) информация не соответствует действительности;
- 3) отсутствует доверие к источнику информации.

Эффект или явление стереотипизации в межличностном восприятии – склонность к формированию устойчивого образа при оценке людей, которым пользуются как клише или оценка людей по их принадлежности к какой-либо категории (пол, возраст, цвет кожи и т. д.). Стереотип обычно возникает на основе достаточно скудного опыта, при стремлении делать выводы на базе ограниченной информации, при ригидности мышления. Наблюдается тенденция использования предшествующего опыта для построения заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не обращая внимания на имеющиеся отличия. Обычно такой стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например, к определенной профессии. Стереотипизация приводит к возникновению предубеждения и может нанести серьезный ущерб не только общению людей, но и их взаимоотношениям. Однако, в случае, когда стереотип не несет в себе оценочной нагрузки и когда у человека не происходит сдвига в восприятии в сторону эмоционального принятия или неприятия, стереотипизация оказывает положительное влияние на процесс межличностного общения, выражающиеся в значительном упрощении и ускорении процесса познания другого человека.

2. Определите закономерности формирования первого впечатления
3. Выявите факторы восприятия при первом впечатлении.
4. Подготовьте выступление.

Форма контроля выполнения практической работы:

Выступление на семинаре

Рекомендуемая литература:

1. Алавидзе Т.А. Социальная психология в современном мире. - М., 2002.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1997.
3. Аронсон Э. Социальная психология. - М., 2002.
4. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности: Учебное пособие. - М.: Аспект Пресс, 2002.
5. Бодалев А.А. Личность и общение. - М., 2005.
6. Куницына В.П., Кулагина Н.В., Погорыла В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. - С-Пб.: Питер, 2002.
7. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Практическое занятие № 8.

Трудности и дефекты межличностного общения.

Форма занятия: индивидуальная работа

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: дать и закрепить знания о трудностях и дефектах межличностного общения;

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: умение выступать публично.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, философия

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: защита презентации, выборочный индивидуальный опрос, тестирование

Содержание и последовательность выполнения заданий:

Трудности и дефекты общения наблюдаются именно в личностном (неформальном) общении, а не в деловом, когда решаются профессиональные трудовые задачи в процессе совместной деятельности. В основном трудности возникают вследствие неумения раскрыться, поверхностности контакта, отсутствия потребности в общении и проявляются во невнимании к партнеру, равнодушии или снисходительности. Среди терминов, обозначающих трудности общения, выделяют: коммуникативные и психологические барьеры, нарушения, дефекты, сбои, расстройства, помехи и трудности. В свою очередь В. Н. Куницына предлагает выделить три основных понятия: *нарушения*, *трудности* и *барьеры* общения. Вообще помочь человеку преодолеть трудности возможно, считает В. Н. Куницына (вслед за Б. Г. Ананьевым), лишь при условии знания механизма формирования его

отношения с людьми, его социального и эмоционального опыта контактов в значимой группе^[1].

1. Используя материалы сети Интернет изучите нарушения, трудности и барьеры общения.
2. Сделайте видеопрезентацию из 6-8 слайдов, раскрывающих сущность данного вопроса.

Форма контроля выполнения практической работы:

Защита видеопрезентации.

Рекомендуемая литература:

1. Зимбардо Ф. Застенчивость: пер. с англ. М.: Педагогика, 1991;
2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.
3. Куницына В. Н., Казаринова Я. В., Поголыша В. М. Межличностное общение. С. 345.
4. Чернова Г. Р., Слотина Т. В. Психология общения. С. 98.

Тема 1.5. Общение как взаимодействие.

Практическое занятие № 9.

Исследование основных видов ситуаций взаимодействия.

Форма занятия: круглый стол

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки психологического опыта.

Образовательные: закрепить знания об основных видах ситуаций взаимодействия.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к партнерам по общению.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий

1. Используя предложенную литературу подготовьте выступление на тему по выбору:
 - а) Взаимодействие по уровню восприятия партнеров.
 - б) Ритуальное общение.
 - в) Манипулятивное общение.
 - г) Гуманистическое общение.
2. Сделайте сообщение в рамках выбранной темы.
3. Ответьте на вопросы других участников.

Форма контроля выполнения практической работы:

Выступление в рамках круглого стола.

Рекомендуемая литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. -- М., 1997.
2. Битянова М.Р. Социальная психология. -- М., 1994.
3. Руденский Е.В. Социальная психология. -- М.-Новосибирск, 1997.
4. Аверченко Л.К. Управление общением. -- М., 2000.
5. Мокшанцев Р.И. Механизмы социально-психологического воздействия // Социальная психология. Лекции. -- Новосибирск, 1993.
6. Мокшанцев Р.И. Формы общения // Социальная психология. Лекции. -- Новосибирск, 1993.
7. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. -- СПб., 1999.
8. Проблема общения в психологии. -- М., 1981.
9. Психологические исследования общения. -- М, 1985.
10. Психология воздействия: Проблемы теории и практики. -- М, 1989.
11. Руденский Е.В. Социальная психология. -- М.--Новосибирск, 1997.

Практическое занятие № 10.

Манипуляции в общении: механизмы и средства манипуляций.

Форма занятия: круглый стол

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания манипуляциях в общении.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к партнерам по общению.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос.

Содержание и последовательность выполнения заданий

Психологические манипуляции в общении можно встретить на разных уровнях: в личной дискуссии, в семье, коллективе. Они могут быть использованы как в созидательных целях, так и для деморализации человека. В этом большую роль играет цель, которой стремится достичь манипулятор. Важны и те приемы, с помощью которых он собирается воздействовать.

1. Изучите основные виды, приемы и техники манипулирования.
2. Определите способы распознавания манипуляций в общении и защита от них.
3. Проведите диагностику склонности к манипулированию.

Для нашего исследования используйте методику Бойко "Склонность к воспроизведению негативных эмоциональных инграмм".

Назначение данного теста - определение склонности использовать эмоции в целях манипуляции окружающими.

С помощью эмоций можно манипулировать окружающими, как предметами. В роли средств манипуляции используются улыбка, смех, гнев, угроза, раздражение, крик, плач, возбуждение, равнодушие и т. д. Когда-то эмпирическим путем мы убедились в том, что, прибегнув к определенной эмоции, мы воздействуем на определенных людей определенным образом. Память

запечатлела ситуации, при которых "эмоциональная заготовка" дает нужный эффект, запомнились сила и форма воспроизводимого эмоционально-энергетического сигнала. Мышление, всякий раз проанализировав ситуацию (более или менее успешно), при необходимости "включает" воспроизведение "эмоциональной заготовки" – таков механизм эмоциональной инграммы, то есть внутренней записи эмоций. Эмоциональная инграмма – это стереотип информационно-энергетических разрядок, который сложился под влиянием жизненного опыта человека, запечатлен в памяти и позволяет с помощью эмоций добиваться желаемого воздействия на окружающих.

Инструкция к тесту: Перед вами ряд утверждений. Определите, насколько вы согласны с каждым из них. Если вы согласны с утверждением, выберите ответ: «Да», если не согласны – «Нет».

Тестовый материал:

1. Порой вам хочется привлечь к себе внимание близких, и вы прикидываетесь больным, обиженным, несчастным.
2. Иногда вы специально изображаете недовольство, возмущение, чтобы поставить на место кого следует.
3. Вам часто приходится повышать голос, чтобы добиться своего.
4. Молчание – ваше привычное средство наказания партнера.
5. Капризами вы можете многого добиться от близких.
6. Обычно вы несколько холодны, эмоционально сдержаны, чтобы оградить свой внутренний мир от посторонних.
7. Вы можете понуть, поплакаться, если надо разжалобить кого-либо.
8. Чтобы вам подчинялись, вы часто придаете своему лицу суровое, строгое выражение.
9. Вы иногда изображаете обиду не столько потому, что испытываете ее, сколько для того, чтобы заставить переживать партнера.

Ключ к тесту

За каждый утвердительный ответ («Да») начисляется 1 балл.

Интерпретация результатов теста

- 1-2 балла – респондент не склонен использовать отрицательные эмоциональные инграммы в качестве средств манипуляции окружающими.
 - 3-5 баллов – у респондента есть некоторая склонность к манипулированию.
 - 6 и более баллов – манипулирование другими для респондента дело привычное.
4. Опишите, как можно развивать навыки противостояния манипуляциям.

Форма контроля выполнения практической работы: Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: учебник / М. Армстронг. – 8-е изд. – пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 831 с.
2. Божович Л.И. Избранные психологические труды / Под ред. Д.И. Фельдштейна. М., 1995. – 214 с.
3. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 86 с.
4. Галкина Т. П. Социология управления: от группы к команде / Т. П. Галкина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 59–93.
5. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб: Питер, 2002г. – 356 с.
6. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. – М., 1971. – 376 с.
7. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М., 1984. – 134 с.
8. Маслоу А.Г. Мотивация и личность – СПб: Евразия, 1999. – 364 с.
9. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969. – 216 с.

Практическое занятие № 11.

Изучение навыков уверенного поведения.

Форма занятия: семинар- практикум

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания по психологии уверенного поведения.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к партнерам по общению.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий

Поведение человека бывает двух типов: уверенное и неуверенное (как два «полюса» неуверенного поведения - агрессивность и застенчивость). Неуверенный человек может быть очень тихим, застенчивым, ходить, сутулившись и опустив голову, избегать прямого взгляда, пасовать перед любым давлением на него.

1. Изучите теоретические подходы к проблеме. Ассертивность в общении. Типы поведения. Уверенное поведение. Неуверенное поведение. Агрессивное поведение

2. Определите факторы неуверенного поведения

3. Проанализируйте 7 советов Андрея Ложникова как обрести уверенность в себе, ответьте в тетради на вопрос: какие из них, вы считаете самыми эффективными?

1. Компетентность. Старайтесь хорошо разбираться в вопросах, которыми занимаетесь. Чем глубже вы знаете предмет, тем большую уверенность в себе вы будете чувствовать. По крайней мере, это будет уверенность в отдельно взятых вопросах.

2. Манера держаться. При контактах с людьми вы, скорее всего, легко можете определить, уверенно держит себя тот или иной человек или он не уверен в себе. Основными сигналами для вас будут его жесты, взгляды, осанка, речь. Как верно то, что внутренняя уверенность человека отражается на его поведении, так же верно и обратное: определенное поведение формирует внутренние ощущения, соответствующие этому поведению. Определите, какое поведение для вас является отражением уверенности человека. Вы можете развить уверенность в себе, придерживаясь этих качеств в своем поведении. Можно обозначить несколько универсальных свойств уверенного поведения. Жесты: положение тела открытое, жесты соответствуют речи по темпу и характеру. Речь: ровная, без спешки, без заминок, обращенная к собеседнику, достаточной громкости. Взгляд: открытый, направленный к собеседнику. Кроме того важны прямая осанка и твердая походка.

3. Внешний вид. Ваш внешний вид не должен вызывать у вас мыслей о том, что в вас что-то не так. Ваши мысли отражаются на вашем поведении и ваша неуверенность в своем внешнем виде наверняка скажется на вашем общем уровне уверенности в себе. Это совершенно субъективный вопрос. Если вас не устраивает ваша физическая форма, занимайтесь тем, чтобы привести ее в порядок. Если вы считаете, что ваша одежда не подходит вам, займитесь своим гардеробом с тем, чтобы взгляд в зеркало на свое отражение мог положительно отразиться на вашей уверенности в себе.

4. Образец для подражания. Лучше всего человек учится на живых примерах. Найдите себе образец для подражания – человека, который, по вашему мнению, безусловно обладает высоким уровнем уверенности в себе. Это может быть человек из вашего окружения или человек, не знакомый с вами лично, но так, чтобы у вас

было достаточно материала для изучения, в том числе видеоматериала. Посмотрите, что вы можете перенять для себя. Особенности речи, жестов, взглядов, подходов к одежде.

5. **Активность.** Мало что сравнится в подкреплении уверенности в себе с положительным результатом своих поступков. Когда вы захотели чего-то, проявили активность в этом направлении и добились результата, который вас устраивает. Важно понимать свои желания и предпринимать действия для их достижения. Важно правильно оценивать риски и свои возможности. Отрицательных результатов всегда будет больше, чем положительных, но это не должно останавливать. Отрицательный результат должен быть уроком. Важно анализировать свои неудачи, делать выводы, меняться самому и предпринимать новые попытки.

6. **Найдите причину.** Определите причины, по которым вам необходима уверенность в себе. Что изменится, если ваша уверенность возрастет. Изменится ваше положение на работе или ваши взаимоотношения с окружающими? Причины должны являться достаточными стимулами для того, чтобы поддерживать в вас желание к изменениям.

7. **Отношение к другим.** Будьте внимательны к другим. Если вы видите, что ваш собеседник держится неуверенно, постарайтесь его подбодрить. Такое отношение позволит и вам, в свою очередь, выработать больше уверенности в себе.

4. Выполните приведенные ниже упражнения

Упражнение «Сквозь кольцо»

Описание упражнения. Участники стоят в шеренге, взявшись за руки, крайнему дается гимнастический обруч (при отсутствии такового можно воспользоваться подручными материалами, изготовив кольцо диаметром около 1 м из проволоки, бумаги и т. п.). Задача участников: не размыкая рук, «просочиться» через это кольцо так, чтобы оно в конечном итоге оказалось на другом конце шеренги. Можно передавать кольцо, а можно, наоборот, двигаться самим, пролезая сквозь него. При количестве участников более 12 целесообразно сформировать из участников две команды и организовать между ними соревнование на скорость выполнения этого упражнения.

Психологический смысл упражнения. Координация совместных действий, сплочение, тренировка уверенного поведения в ситуации, когда кому то нужно выдвинуть идеи, взять на себя лидерские функции.

Обсуждение. Что помогало выполнить упражнение, а что, наоборот, препятствовало? Было ли задание выполнено в соответствии с выдвинутым кем то планом, или каждый действовал по собственной инициативе? Как можно было бы усовершенствовать способ передачи обруча?

Упражнение «Переправа»

Описание упражнения. Участники стоят плечом к плечу на полосе шириной 20–25 см. Игра проходит интереснее, если эта полоса представляет собой небольшое возвышение: например, гимнастическую скамейку, бордюрный камень на обочине дороги или бревно на лесной поляне. Каждый участник поочередно переправляется с одного конца шеренги на другой. Ни ему, ни тем, кто стоит в шеренге, нельзя касаться ничего за пределами той полосы, на которой стоят участники.

Психологический смысл упражнения. Сплочение, разрушение пространственных барьеров между участниками, тренировка уверенного поведения в ситуации вынужденного физического сближения, необходимости решать нетривиальную задачу в межличностном взаимодействии.

Обсуждение. Какие психологические качества участников проявились при выполнении этого упражнения? Если у кого то упражнение вызвало дискомфорт, то с чем конкретно он связан, как его можно было бы преодолеть?

Форма контроля выполнения практической работы: Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бишоп Сью. Тренинг агрессивности.
2. Смит М. Тренинг уверенности в себе. СПб: ООО "Речь".
3. Стишенок И.В. Тренинг уверенности в себе: развитие и реализация новых возможностей. СПб.: Речь, 2008.

Тема 2.1. Индивидуальные особенности личности и общение

Практическое занятие № 12.

Я-концепция, самооценка и направленность личности.

Форма занятия: решение проблемной ситуации.

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания о связи общения и личностных особенностей.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к самому себе

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос.

Содержание и последовательность выполнения заданий

1. Изучив предложенный материал, определите разницу в понятиях Я-концепция, Самосознание и Самооценка.

Я-концепция – это динамическая система представлений о самом себе, в которую входит осознание человеком своих качеств (физических, эмоциональных и интеллектуальных), самооценка, а также субъективное восприятие влияющих на данную личность внешних факторов. Эти представления о себе самом в большей или меньшей степени осознаны и обладают относительной устойчивостью.

Я-концепция, в сущности, определяет не просто то, что собой представляет индивид, но и то, что он о себе думает, как смотрит на свое деятельное начало и возможности развития в будущем. На основе Я-концепции индивид строит взаимодействие с другими людьми и с самим собой.

Традиционно выделяют когнитивную, оценочную и поведенческую составляющие Я-концепции. Когнитивная составляющая — это представления индивида о самом себе, набор характеристик, которыми, как ему кажется, он обладает. Оценочная — это то, как индивид оценивает эти характеристики, как к ним относится. Поведенческая — это то, как человек в действительности поступает.

Самосознание — сознание субъектом самого себя в отличие от иного — других субъектов и мира вообще; это осознание человеком своего общественного статуса и своих жизненно важных потребностей, мыслей, чувств, мотивов, инстинктов, переживаний, действий. В психологии **самосознание** понимается как психический феномен, осознание человеком себя в качестве субъекта деятельности, в результате которого представления человека о самом себе складываются в мысленный «образ-Я».

Стадии (или этапы) развития самосознания:

- Открытие «Я» происходит в возрасте 1 года.
- К 2-м 3-м годам человек начинает отделять результат своих действий от действий других и чётко осознаёт себя как деятеля.
- К 7-и годам формируется способность оценивать себя (самооценка).
- Подростковый и юношеский возраст — этап активного самопознания, поиска себя, своего стиля. Завершается период формирования социально-нравственных оценок.

Самооценка — это представление человека о важности своей личной деятельности в обществе и оценивание себя и собственных качеств и чувств, достоинств и недостатков, выражение их открыто или закрыто.

В качестве основного критерия оценивания выступает система личностных смыслов индивида.

Функции самооценки:

- Регуляторная, на основе которой происходит решение задач личностного выбора
- Защитная, обеспечивающая относительную стабильность и независимость личности
- Функция развития. Самооценка является толчком к развитию личности.

Значительную роль в формировании самооценки играют оценки окружающих личности и достижений индивида. В теории, самооценка — это оценивание человеком самого себя.

2. Определите, что влияет на формирование Я-концепции, самооценки и самосознания.

3. Дайте рекомендации по повышению самооценки.

Форма контроля выполнения практической работы: Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Божович Л. И. Проблемы формирования личности. Избранные психологические труды / под ред. Д. И. Фельдштейна
2. Большой психологический словарь / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. М., 2003
3. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. М.: Прогресс, 1986
4. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст: проблемы становления личности
5. Столиц В. В. Самосознание личности. М. : Издательство Московского университета, 1983
6. Чеснокова И. И. Психологическое исследование самосознания // Вопросы психологии. 1984. №5. С. 162-164
7. Ядов В. А. Социальная идентификация личности. М.: Изд-во Института социологии

Практическое занятие № 12. Психологические защиты.

Форма занятия: круглый стол

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания о психологических защитах.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к себе и людям.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Психология, философия

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: защита рефератов, выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий

Психологическая защита личности в психологии- это сформированная система механизмов, которые защищают от стрессов, переживаний, тревожности, а также других факторов, представляющих угрозу для личности. Если бы человек не использовал механизмы защиты психики, ему бы пришлось постоянно плакать, кричать, совершать эмоциональные поступки, продиктованные стрессовым состоянием. Зигмунд Фрейд первым использовал понятие психологической защиты.

1. Изучите теоретические подходы к понятию психологической защиты.
2. Дайте характеристику различным видам психологических защит (вытеснение, замещение, проекция, отрицание, рационализация, регрессия, сублимация и др.)
3. Раскройте одну из выбранных психологических защит.
4. Определите практическую значимость изучаемой темы.

Форма контроля выполнения практической работы:

Защита мини-реферата в рамках круглого стола.

Рекомендуемая литература:

1. Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное консультирование. - М.: Гардарики, 2006.
2. Барабанова М.В. Изучение психологического содержания синдрома выгорания // Вестник Моск. ун-та. Психология. - №1. - 2009.
3. Василюк Ф.Е. Психология переживания. - М.: Проспект, 2008.
4. Журбин В.И. Понятие психологической защиты в концепциях З. Фрейда и К. Роджерса // Вопросы психологии. - 2009. - № 4.
5. Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. Под ред. Гребенникова Л.Р. - Мытищи: Талант, 2007.
6. Ковалева Е.Б. Способы психологической защиты детей старшего дошкольного возраста с повышенной тревожностью и их коррекция: Дисс. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук. - Иркутск, 2008.
7. Н. Мак-Вильямс Психоаналитическая диагностика. - М.: Класс, 2008. - С.87

Тема 2.2. Формы делового общения и характеристики

Практическое занятие № 14.

Культура общения и этикет.

Форма занятия: работа в творческих группах

Время: 90 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания о культуре общения и этикету.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: культура общения и поведения.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий

1. С помощью жеребьевки определите состав творческих групп.
2. Изучите теоретические подходы к проблеме культуры поведения и этикета как совокупности духовных ценностей, правил, норм и ритуалов, регулирующих характер взаимоотношений между людьми и служащих для того, чтобы облегчить человеку вхождение в общество, сделать условия его общения с другими людьми приятными и удобными.

Культура поведения складывается из внутренней и внешней культуры человека. Внутренняя культура включает в себя нравственные чувства (долга, справедливости, любви, сочувствия, патриотизма, доброжелательства и т.п.), моральные качества человека (верность, вежливость, стойкость, мужество, принципиальность, доброта и отзывчивость). Кроме этого в неё входят его ценностные ориентации и установки на определенные моральные принципы и идеалы. Это принципы гуманизма, человеческой солидарности, трудолюбия, социального равенства и справедливости и т.п., идеалы счастливой и осмысленной человеческой жизни. Внутренняя нравственная культура предполагает также развитое чувство собственного

достоинства и добрую волю, т.е. готовность поступать нравственно без давления и принуждения, бескорыстно. Внешняя культура поведения предполагает знание правил и норм этикета, наличие навыков и умений, а также желания им следовать. Этикет - важнейшая часть внешней культуры поведения человека, оформляющая в систематизированном виде сложившиеся в обществе правила уважительного и учтвого поведения. Включает формы приветствий и обращений, представления и знакомства, поведение в гостях и дома, в общественных местах и на службе. Содержит правила деликатного и тактичного обхождения с окружающими, манеры держаться, одеваться, говорить и т.д.

Первоначально этикет рассматривался как свод правил поведения и обхождения, принятых в придворных кругах. В настоящее время толкуются в качестве принятых в обществе культурных норм общения и поведения, служащих для облегчения человеческого общения и делающих его комфортным и приятным. Если в прошлом этикет в значительной мере являлся для высших сословий способом отгородиться от простых людей, не ведающих о правилах благородного обхождения, а за чрезмерно строгим соблюдением требований этикета до сих пор может скрываться холодное недоброжелательство и неуважение к человеку "низшего сословия", то в условиях современного общества этикет становится все более демократичным, свободным и естественным. Этикетные формы поведения наполняются нравственным содержанием и приобретают смысл повседневного приветливого, благожелательного и уважительного отношения к людям.

3. Каждая творческая группа готовит сообщение на тему по выбору:

1. Что такое современный этикет
 2. Преимущества повседневного этикета
 3. Коротко о видах этикета
 4. Общие правила
 5. Гендерный этикет
 6. Нормы этикета и практические примеры:
 - 6.1 При устном разговоре
 - 6.2 На работе и корпоративах
 - 6.3 Встреча с гостями
 - 6.4 Телефонный этикет
 - 6.5 Этикет дарения подарков
 - 6.6 Общение между соседями
 7. Частые нарушения и ошибки
4. Презентуйте результаты работы вашей творческой группы.

Форма контроля выполнения практической работы: выступление творческой группы.

Рекомендуемая литература:

1. Александровский Ю.А. - М. Познай и преодолей себя. Профиздат, 1997.
2. Андреева И.С. Семья. - М. Издательство политической литературы, 1998.

3. Безруких М. Правила поведения для всех. - М. Издательство политической литературы, 1998.
5. Безруких М. Я и другие. Я или правила поведения для всех. - М. Издательство политической литературы, 1991.
6. Волченко Л.Б. Нравственность и этикет. - М. Знание, 2020.
7. Камычек. Я. Вежливость на каждый день. - М. Знание, 2005.
8. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - М. Прогресс, 1999.
9. Карнеги Д. Как завоевать друзей. - М. Прогресс, 1998.
10. Кон И.С. Дружба (психологические очерки). - М. Просвещение, 1999.
11. Кон И.С. Психология юношеского возраста. - М. Прогресс, 2001.
12. Кузин Ф.А. Культура делового общения. - М. Ось-89, 2019.

Практическое занятие № 15. Основы имиджа и самопрезентации.

Форма занятия: семинар-практикум

Время: 90 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания по имиджеологии.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к себе.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий

1. Определите, что такое имидж?
2. Изучите виды и принципы имиджеологии.
3. Определите, какие на сегодняшний момент вы можете назвать недостатки в своем имидже?
4. Переформулируйте недостатки в достоинства.
5. Дайте рекомендации.

Форма контроля выполнения практической работы: выборочный индивидуальный опрос.

Рекомендуемая литература:

1. Имидж. Энциклопедический словарь. М.: РИПОЛ классик, 2007
2. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники. М.: Омега-Л. 2004.
3. Я – ваш имиджмейкер и готов помочь сформировать ваш профессиональный имидж. – 2-е изд. Испр. - М.: Дело, 2018. – 240 С.
4. Управленческая имиджелогия (Программа, учебно-методические материалы). Москва, 2016.
5. Вам нужен имиджмейкер? или о том, как создавать свой имидж. (Научно-практическое пособие) – М.: Дело, 2019.

Раздел 3. Условия и технологии эффективной коммуникации

Тема 3.1. Психология конфликтов

Практическое занятие № 16. Самодиагностика уровня конфликтности

Форма занятия: тестирование

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания по прикладной конфликтологии.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: бесконфликтное поведение

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.

3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос по итогам тестирования.

Содержание и последовательность выполнения заданий

У любого человека можно выделить черты характера, предрасполагающие к конфликтам в межличностном общении. У одних они ярко выражены, у других слабее. О том, что вы сами в соответствующих условиях можете содействовать возникновению конфликта, необходимо знать. Это поможет вам правильно определить поведение и скорректировать его.

1. Проведите самодиагностику предрасположенности к конфликтам. Изучите интерпретацию результатов.

Тест «Предрасположены ли вы к конфликтам?»

Из предлагаемых ответов на вопросы выберите подходящий вариант.

1. Как вы реагируете на критику?

- а) как правило, критика меня глубоко обижает;
- б) критику обычно принимаю глубоко к сердцу;
- в) пытаюсь учесть, если критика справедлива;
- г) на критику обычно не обращаю внимания

2. Верите ли вы людям?

- а) придерживаюсь того мнения, что лучше никому не верить;
- б) людям почти не верю;
- в) я верю, людям, когда нет особых оснований для недоверия;
- г) обычно я доверяю всем людям без разбора.

3. Вы умеете бороться за свою точку зрения?

- а) я всегда упорно отстаиваю свои взгляды;
- б) отстаиваю свои взгляды лишь тогда, когда полностью убежден, что прав;
- в) скорее уступлю, чем буду энергично отстаивать свои взгляды;
- г) предпочитаю отказаться от своих взглядов, чем из-за них конфликтовать.

4. Вы предпочитаете руководить или подчиняться?

- а) в любом деле люблю руководить сам;
- б) люблю, как руководить, так и быть руководимым;
- в) охотно работаю под чьим-либо руководством;
- г) как правило, предпочитаю работать под чьим-нибудь руководством и ответственность передаю ему

5. Если вас кто-то обидел...

- а) стараюсь отплатить тем же.
- б) боюсь мстить из-за дальнейших последствий;

- в) считаю мсть лишним, ненужным усилием;
- г) если меня кто-то обидел – обиду быстро забываю.

6. Вас попытались обойти в очереди...

- а) способен того человека вышвырнуть вон;
- б) ругаюсь, но если только ругаются другие;
- в) молчу, хотя возмущен;
- г) предпочитаю отступить, в ссору не вникаю;

7. Просто ли вас «выбить из колен»?

- а) я легко расстраиваюсь по самым незначительным вопросам;
- б) я расстраиваюсь, когда на то есть уважительные причины;
- в) расстраиваюсь редко и только по серьезным причинам;
- г) меня мало что расстраивает.

8. Вы «лед» или «пламя»?

- а) я горяч и вспыльчив;
- б) не очень вспыльчив;
- в) скорее спокоен, чем вспыльчив;
- г) я вполне спокойный человек.

9. Легко ли вам говорить правду?

- а) я всегда говорю то, что думаю, прямо в глаза;
- б) бывает, что я могу сказать все, что я думаю;
- в) говорю обдуманно, лишь после размышления;
- г) я не раз взвешиваю свои слова, прежде чем что-нибудь сказать.

В зависимости от варианта ответа поставьте за

- а) 1 балл, за б) – 2, за в) – 3, за г) – 4 балла.

Суммируйте результаты.

От 9 до 19 баллов.

Вы человек тяжелый в общении, подчас идете на конфликт не ради дела, а «из-за принципа». Возможно, вы, не признаваясь самому себе, испытываете удовлетворение, давая волю своим эмоциям и наблюдая, как разгораются страсти вокруг вас. Иногда о вас люди говорят: «Борец за правду», «Смелый, не боишься критиковать недостатки». Но, прислушайтесь к мнению других: «Побереги свои нервы и нервы окружающих», «Твою бы энергию да в мирных целях». Признавайтесь себе честно, так ли велика польза от вашей борьбы за справедливость?

От 20 до 25 баллов.

Эта сумма позволяет считать вас человеком уживчивым, общительным, покладистым, способным противостоять обострениям отношений в группе.

От 26 до 34 баллов.

Вы едва ли являетесь источником конфликта. Однако общение с вами немногим доставляет удовольствие, поскольку не интересен тот человек, который всегда и во всем со всеми соглашается. К тому же пассивность, стремление уйти в сторону невольно делает вас косвенным виновником конфликтных ситуаций.

2. Тест Типы поведения в конфликтной ситуации по К.Томасу

Инструкция: Внимательно прочитайте утверждения и выберите те варианты утверждений, которые соответствуют вашим взглядам на конфликтную ситуацию.

1.А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

2.А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3.А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

4.А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5.А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности,

6.А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

7.А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8.А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9.А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10.А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11.А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

Б. Я стараюсь успокоить другого и. главным образом сохранить наши отношения.

12.А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

13.А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14.А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15.А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16.А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17.А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18.А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19.А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, и чем состоят все затронутые интересы и спорные, вопросы.

Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20.А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21.А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22.А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

Б. Я отстаиваю свои желания.

23.А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24.А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25.А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.

Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26.А. Я предлагаю среднюю позицию,

Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27.А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28.А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29.А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий

30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Количество баллов, набранных по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Ключ

1. Соперничество – 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А.

2. Сотрудничество – 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б.

3. Компромисс – 2А, 4А, 7Б, 10Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А.

4. Избегание – 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12Б, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б.

5. Приспособление – 1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 12А, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А.

3. Составьте рекомендации по самокоррекции поведения.

Форма контроля выполнения практической работы: листы диагностики, выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>

3. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>

4. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>

5. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Практическое занятие № 17.

Изучение способов предупреждения и разрешения конфликтов.

Форма занятия: тренинг

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания по психологии конфликта.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к участникам общения.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.

3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: участие в тренинге.

Содержание и последовательность выполнения заданий

1. Установите правила работы в тренинговой группе.
2. Выполните упражнения о стратегиях поведения в конфликтах под руководством преподавателя.
3. Рефлексия.
4. Запишите регламент проведения игр для дальнейшего использования.

Форма контроля выполнения практических работ:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>

3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>

4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>

5. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>

6. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Тема 3.2. Саморегуляция в общении.

Практическое занятие № 18. Определение саморегуляции.

Форма занятия: индивидуальная поисково-исследовательская работа

Время: 45 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, , ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания по саморегуляции психологических состояний.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к себе.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: выборочный индивидуальный опрос

Содержание и последовательность выполнения заданий

Саморегуляция- это управление человеком своими эмоциями, чувствами и переживаниями; целенаправленное изменение как отдельных психофизиологических функций, так и нервно-психических состояний в целом;

целенаправленный сознательный выбор характера и способа действий; взаимодействие внешнего и внутреннего в поведении и деятельности индивида, и т.д.

1. Определите назначение и классификацию техник саморегуляции.
2. Изучите особенности аутотренинга.
3. Найдите дыхательные техники снятия напряжения.
4. Изучите психологические основы преодоления волнения.

Форма контроля выполнения практической работы:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г.В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>
2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>
3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>
4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>
5. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>
6. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>

Практическое занятие № 19.

Конструктивное общение и контроль эмоций.

Форма занятия: психологический тренинг

Время: 90 мин

Цели практической работы:

Дидактические: Формирование компетенций ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 8, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4

обучение умению осуществлять поиск и использовать информацию; обучение навыкам систематизации и оценки педагогического опыта.

Образовательные: закрепить знания по конструктивному общению.

Развивающие: продолжить формирование умения высказывать собственное понимание вопросов и проблем, связанных с данной темой, умений обобщать, анализировать материал;

Воспитательные: уважительное отношение к себе и другим.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Выполнить задания.

Межпредметные связи.

Педагогика, психология

Материально – техническое оснащение рабочего места:

1. Методические указания.
2. Компьютер с доступом к сети Интернет.
3. Учебная литература, тетрадь

Форма контроля знаний: активность участия в тренинге.

Содержание и последовательность выполнения заданий

1. Установите правила работы в тренинговой группе.
2. Выполните упражнения по развитию навыков конструктивного общения под руководством преподавателя.
3. Определите, что такое Саботажники общения?
4. Изучите способы снижения эмоциональной напряженности.
5. Составьте рекомендации по управлению своими эмоциями и чувствами.
6. Проведите процедуру рефлексии.
7. Запишите регламент проведения игр для дальнейшего использования.

Форма контроля выполнения практической работы:

Выполненная работа представляется преподавателю в рабочей тетради.

Рекомендуемая литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469702>

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469732>

3. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469549>

4. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-469816>

5. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-471154>

6. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-475816>