МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЧЕБОКСАРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) МОСКОВСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА



МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«ОГСЭ.03 «Психология общения»

(код и наименование дисциплины)

Уровень профессионального образования	**Среднее профессиональное образование**
Образовательная программа	**Программа подготовки специалистов среднего звена**
Специальность	**13.02.07 Электроснабжение (по отраслям)** (базовая подготовка)
Квалификация выпускника	**Техник**
Форма обучения	**заочная**
Год начала обучения	**2022**

Чебоксары, 2021

Методические указания к практическим занятиям по учебной дисциплине ОГСЭ.03 «Психология общения» обучающимися по специальности: 13.02.07 Электроснабжение (по отраслям).

Организация-разработчик: Чебоксарский институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Московский политехнический университет»

Разработчик: Антонова Людмила Виталиевна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Социально-гуманитарные дисциплины»

Методические указания одобрены на заседании кафедры (протокол № 02, от 16.10.2021 г.).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания по выполнению практических занятий по дисциплине ОГСЭ.03 «Психология общения» предназначены для обучающихся по специальности 13.02.07 «Электроснабжение (по отраслям)». Результатом освоения дисциплины является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности по специальности 13.02.07 «Электроснабжение (по отраслям)» и составляющих его профессиональных компетенций, а также общих компетенций, формирующихся в процессе освоения ППССЗ в целом.

Рабочей программой дисциплины предусмотрено выполнение обучающимися практических занятий.

Цель изучения курса – повышение уровня учебной автономии, способности к самообразованию; развитие когнитивных и исследовательских умений; развитие информационной культуры; расширение кругозора и повышение общей культуры студентов; воспитание толерантности и уважения к духовным ценностям разных стран и народов.

Цель работ – углубление, расширение и закрепление знаний, полученных на теоретических занятиях по данной дисциплине.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию федеральных государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников.

Они должны охватывать весь круг общегуманитарных умений, на подготовку к которым ориентирована данная дисциплина и вся подготовка специалиста.

Обучение может осуществляется в ходе лекционных и практических занятий. При этом важная роль в процессе обучения обучающегося отводится его самостоятельной работе.

Практические знания обучающиеся приобретают на практических занятиях. Путем практических занятий проверяются результаты самостоятельной подготовки и происходит оценка знаний. Все это позволяет обучающимся закрепить, углубить, уточнить полученную из соответствующих источников правовую информацию.

Таким образом, основная задача практических занятий по курсу - научить обучающихся применять на практике полученные знания.

Текущий контроль: устный опрос; тестирование.

Итоговый контроль –зачёт.

Формы и методы учебной работы: практические занятия; тесты.

Критериями оценки результатов практических работ является:

уровень освоения студентом учебного материала;

умение студента использовать теоретические знания при выполнении практических задач;

обоснованность и четкость изложения ответа;

оформление материала в соответствии с требованиями.

Практические занятия направлены на формирование компетенции:

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Всего на практические занятия – 10 часов (по заочной форме обучения).

1.ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Практическое занятие по теме 1.1.
Введение в учебную дисциплину

Форма работы: Упражнения на установление контакта общения

Цель:

формировать у студентов знания в области психологии общения;

способствовать формированию коммуникативной компетентности

Количество часов: 2 часа

Коды формируемых компетенций: ОК-4.

Указания по выполнению заданий

«Мое имя»

Цель: знакомство с участниками группы, правилами группы, установление контакта в группе

Все играющие становятся в круг. Ведущий начинает, т.е. говорит свое имя и качество на букву, с которой начинается имя. Следующий участник называет имя ведущего, качество, затем - свое. Следующий - два предыдущих имени и свое и т.д.

«Поменяйтесь те, кто»

Цель: Цель: знакомство с участниками группы, правилами группы, установление контакта в группе

Все играющие садятся в круг, ведущий становится в центре круга. Ведущий говорит: «поменяйтесь местами те, кто сегодня пришел без опозданий», те, кто пришел без опоздания должны поменяться местами, а ведущий должен успеть занять место в кругу. Тот, кто не успел, становится ведущим.

Упражнение «Мы с тобой похожи»

Цель: формирование установок на поиск общности, создание обстановки психологического комфорта; развитие умения входить в контакт с окружающими.

Участникам дается следующее пояснение: «Вы уже получили определенное представление об актерах нашей труппы. Теперь Ваша задача увидеть еще многое, что Вас объединяет». Участникам предлагается по сигналу ведущего как можно быстрее объединятся в группы по определенному признаку. Ведущим предлагаются полярные признаки, для того чтобы все участники распределялись на 2 группы. Примерные признаки: «Светлые волосы – темные волосы»; «одеты в брюки – одеты в платья, юбки»; «одноцветная одежда – цветная одежда»; «короткая стрижка – длинные волосы»; «наличие украшений – отсутствие украшений» и т.д.

Участникам раздаются парные фишки для деления на пары

Анкета «мои трудности в общении»

Цель: выявление трудностей общения

ученикам предлагается отметить ответы, которые отражают их общение.

1. Есть ли у тебя трудности в общении?

а) со сверстниками б) с учителями в) с родителями

г) с другими членами семьи д) с друзьями во дворе е) для свободного ответа

2. Если есть, то в чем они заключаются?

а) мало или нет друзей б) обижают, дразнят; в) воруют вещи

г) бьют д) не понимают моего внутреннего мира

е) нет общих интересов ж) заставляют что-либо делать

з) держат в страхе и) мне неинтересно с ними

к) требуют только хороших оценок л) не видят моих хороших качеств м)?

3. К кому обращаешься за помощью в трудную минуту?

а) к товарищу по классу б) к товарищу вне класса в) к маме

г) к отцу д) к др.родственнику е) к учителю ж) ?

Формат выполненной работы: упражнения, анкета

Практическое занятие по теме 2.1
Коммуникативная функция общения.

Форма работы: Выполнение упражнений на развитие навыков общения

Цель: формирование у студентов знаний о трансактном анализе

Количество часов: 1 час

Коды формируемых компетенций: ОК-4.

Указание по выполнению задания

Упражнение «Представление в парах».

Цель: формирование взаимоуважения и позитивного поведения в межгрупповом взаимодействии

Инструкция: «Вы друг друга хорошо знаете, а я вас не очень. Я бы хотела с вами поближе познакомиться. Разбейтесь на пары так, как сидите, начиная от меня по часовой стрелке. (Участники разбиваются. Если их нечетное число, крайнему пару составляет ведущий). Сейчас у каждого в паре будет по две минуты на то, чтобы рассказать партнеру главное о себе, и обязательно - чем ты, на твой взгляд, отличаешься от здесь присутствующих. Может быть, ты что-то лучше всех умеешь делать или у тебя есть необычное хобби. Итак, на весь процесс есть четыре минуты. После этого вы будете представлять друг друга всей группе. Для этого первый встает, называет имя своего напарника и рассказывает о нем то, что узнал. Потом то же делает второй. Затем очередь переходит следующей паре».

Назначение процесса: ведущий запоминает имена участников, участники несколько открываются друг другу, в занятии возникает тема межиндивидуальных различий и уникальности каждого человека.

Ролевая игра «Узнай стиль общения»

Цель игры: научить участников диагностировать стиль общения – свой и собеседника, выяснять факторы, влияющие на выбор того или иного стиля общения, выработать навыки быстрого выбора наилучшего варианта собственного поведения.

Участники делятся на три подгруппы по пять-шесть человек, каждая из которых готовит к показу сценку, отражающую определенный стиль общения – конвенциальный (деловой), манипулятивный, примитивный. (Краткое описание стиля общения предлагается каждой подгруппе на отдельной карточке).

Обсуждение: участники-зрители анализируют продемонстрированные им сценки, отвечая на следующие вопросы:

Как можно назвать стиль общения, который показала подгруппа?

Упражнение «Поросячьи бега»

Цель: Улучшить социально-психологический климат группы

Участники стоят в кругу. Ведущий говорит, что мы попали на поросячьи бега – новый олимпийский вид спорта. Для того, чтобы выиграть нам нужно как можно быстрее передать «Хрюк» по кругу.

Сначала – тренировка. Игра на время. Старайтесь добиться рекорда.

1. *«Былинка на ветру»*.

Цель: снятие напряжения, развитие межличностного доверия, развитие навыков свободного общения.

Ход игры: один из членов группы встаёт в центр круга и закрывает глаза. Все остальные стоят лицом внутрь круга, плотно прижавшись друг к другу, и протянув руки ладонями вперёд, начинают раскачивать стоящего в центре.

2. *Упражнение «Волшебное кресло»*

Цель: знакомство с обратной связью как с сообщением, адресованным другому человеку, о том, что я о нем думаю, как я воспринимаю наши отношения, какие чувства у меня вызывают его действия.

В «волшебное» кресло садится желающий, которому говорит свое мнение любой участник. В этом кресле «высвечиваются» все достоинства и недостатки человека: добрый злой, честный — лживый, аккуратный — неряшливый и т.д. Здесь есть возможность узнать, каким тебя видят ребята. Правила игры:

не давать обобщенных оценок (плохой — хороший),

говорить о своих чувствах по отношению к человеку,

говорить та к, чтобы не обидеть и не оскорбить сидящего в кресле.

Обсуждение по вопросам: «Как ты себя чувствовал в кресле? Когда легче было говорить, когда труднее? Почему эта игра важна для человека?»

Формат выполненной работы: упражнение.

Контроль выполнения: активность в ходе выполнения упражнения

Практическое занятие по теме 2.2.

Интерактивная функция общения

Форма работы:

Цель: освоение морфологических норм литературного языка.

Количество часов: 1 час

Коды формируемых компетенций: ОК-4.

Указание по выполнению задания

1. *В конспекте раскрыть такие вопросы*: Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Аргументация. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений

2. Выполнение упражнений на развитие навыков делового общения

Упражнение 1: Проанализируйте текст, выделите (подчеркните) главное, укажите 3 основных навыка, которыми необходимо владеть выступающему при проведении презентации и 3 его основных сферы контроля.

Текст для анализа

«Чтобы читать хорошо, то есть нескучно и с пользой для слушателей, нужно, кроме таланта, иметь еще сноровку и опыт, нужно обладать самым ясным представлением о своих силах, о том, кому читаешь, и о том, что составляет предмет твоей речи. Кроме того, надо быть человеком себе на уме, следить зорко и ни на одну секунду не терять поля зрения. Хороший дирижер, передавая мысль композитора, делает сразу двадцать дел: читает партитуру, машет палочкой, следит за певцом, делает движение в сторону то барабана, то валторны и проч. То же самое и я, когда читаю. Предо мною полтораста лиц, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя — победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания и о силе разумения, то она в моей власти. Другой мой противник сидит во мне самом. Это — бесконечное разнообразие форм, явлений и законов и множество ими обусловленных своих и чужих мыслей. Каждую минуту я должен иметь ловкость выхватывать из этого громадного материала самое важное и нужное и так же быстро, как течет моя речь, облекать свою мысль в такую форму,

которая была бы доступна разумению гидры и возбуждала бы ее внимание, причем надо зорко следить, чтобы мысли передавались не по мере их накопления, а в известном порядке, необходимом для правильной компоновки картины, какую я хочу нарисовать. Далее я стараюсь, чтобы речь моя была литературна, определения кратки и точны, фраза возможно проста и красива. Каждую минуту я должен осаживать себя и помнить, что в моем распоряжении имеются только час и сорок минут. Одним словом, работы немало. В одно и то же время приходится изображать из себя и ученого, и педагога, и оратора, и плохо дело, если оратор победит в вас педагога и ученого или наоборот».

А. П. Чехов «Скучная история

Упражнение 2

Вы депутат городского Совета. Вы недавно получили жалобу от жителей улицы Карпинского по поводу тяжелой экологической ситуации в их районе. Улицы загазованы из-за интенсивного движения автомобилей, дороги разбиты и перегружены транспортом, что еще в большей степени способствует выбросу газов в атмосферу. Отсутствуют озеленительные зоны, и дети страдают от аллергии. Жители просят Вас о помощи в разрешении этой проблемы. Вы должны подготовить короткую речь для двух разных аудиторий:

1. подготовить речь для выступления перед городским Советом с целью поиска решения в создавшейся ситуации;

2. подготовить речь для выступления перед жителями соседних улиц, чтобы они поддержали жителей Карпинской в их обращении.

Упражнение 3

Предложите свою аргументацию для следующих утверждений;

Женщины – лучшие водители.

Мужчины – лучшие политики.

Компьютерные игры снижают умственное развитие детей.

Разговоры по сотовым телефоном за рулем должны быть запрещены.

Лучшее снятие стресса – это шопинг.

Путь к сердцу мужчины лежит через его желудок.

3.Тест. Умеете ли вы влиять на других?

Основа основ в профессии менеджера, любого делового человека - умение влиять на окружающих. Но есть ли у вас такая способность, можете ли вы повести людей за собой или вам надо тщательно развивать эту черту характера? Помочь в поисках ответа на этот вопрос, призван приводимый ниже тест.

Отвечать на вопросы теста нужно либо «да», либо «нет».

Вопросы:

1. Способны ли вы представить себя в роли актёра или политического деятеля?
2. Раздражают ли вас люди, одевающиеся и ведущие себя экстравагантно?
3. Способны ли вы разговаривать с другим человеком на тему своих интимных переживаний?
4. Немедленно ли вы реагируете, когда замечаете малейшие признаки неуважительного отношения к своей особе?
5. Портится ли у вас настроение, когда кто-то добивается успеха в той области, которую вы считаете для себя самой важной?
6. Любите ли вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные возможности?
7. Могли бы вы пожертвовать всем, чтобы добиться в своём деле выдающегося результата?
8. Стремитесь ли вы к тому, чтобы круг ваших друзей был неизменен?

9. Любите ли вы вести размеренный образ жизни со строгим распорядком всех дел и даже развлечений?

10. Любите ли вы менять обстановку у себя дома или переставлять мебель?

11. Любите ли вы пробовать новые способы решения старых задач?

12. Любите ли вы дразнить слишком самоуверенных заносчивых людей?

13. Любите ли вы доказывать, что ваш начальник или кто-то весьма авторитетный в чём-то не прав?

Обработка результатов:

За каждое совпадение ваших ответов с ключом запишите себе по 5 баллов.

Ключ:

Ответ «да» - вопросы 1, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13.

Ответ «нет» - вопросы 2, 8, 9.

Диагноз и консультация психолога:

От 35 до 65 баллов. Вы человек, который обладает великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модели поведения, учить, управлять, наставлять на путь истинный. В подобного рода ситуациях вы обычно чувствуете себя как рыба в воде. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей, держаться на обочине и думать только о себе. Он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать на допущенные ошибки, учить их, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Тех же, кому не нравится такой идеал отношений, по вашему мнению, не следует щадить. Вы наделены даром убеждать окружающих в своей правоте. Однако вам надо быть очень осторожным, чтобы ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае вы легко можете превратиться в фанатика или тирана.

30 и меньше баллов. Увы, хотя вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих вам удаётся далеко не всегда. Вы считаете, что ваша жизнь и жизнь окружающих должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам и ход её должен быть вполне предсказуемым. Вы не любите ничего делать через силу. При этом вы часто бываете слишком сдержанны, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываясь и неправильно понятым. А жаль.

4.Тренинг на тему «Активное слушание»

Цель: Ознакомление с понятиями активное слушание, освоение техник активного слушания.

Задачи:

- определить понятие слушания как активного процесса;
- в игровых ситуациях научиться применять навыки активного слушания.

Описание процедуры:

1. Первое упражнение

Сейчас каждый из присутствующих назовет свое имя, а после этого скажет, что в нем, в его (или в ее) личности помогает ему в общении с другими людьми и что — мешает.

При этом важно говорить не о внешних обстоятельствах, а о своих собственных качествах.

Например, не стоит говорить: "Мне мешает нетерпимость по отношению к людям, если они не понимают меня с первого слова"

или "Мне мешает неумение так сформулировать свою мысль, чтобы меня понял любой человек, даже не слишком интеллектуальный».

Прежде, чем каждый из нас будет говорить о себе, он должен сначала повторить слова своего соседа справа.

Завершить представление нужно обобщением: «Мы увидели, одни и те же качества одним людям помогают в деловом общении, а другим мешают... Например, эмоциональность некоторым помогает а некоторым мешает, уверенность в своей позиции также может иметь противоположный эффект» или «Мы увидели, что в нашей группе многим помогает умение слушать (в этот момент тренер должен взгляну по очереди на тех, кто называл это свое качество), а мешает многим нетерпение (взгляд на соответствующих участников), невнимательность» (взгляд) и т. п.

Так как тема нашего тренинга «активное слушание» я, хочу предложить вам небольшой опросник, который называется « Умеете ли вы слушать?» После прохождения теста, каждый подсчитает свои балы и мы обговорим, согласны вы или нет с результатами анкетирования

ТЕСТ 1: «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?»

Инструкция: «Отметьте ситуации, которые вызывают у Вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком — будь то Ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник».

Варианты ситуаций Ситуации, вызывающие досаду

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово

2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы 58 Варианты ситуаций Ситуации, вызывающие досаду

3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушают ли меня

4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени

5. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага его занимают больше, чем мои слова

6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.

7. Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями

8. Что бы я ни высказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл

9. Собеседник всегда старается опровергнуть меня

10. Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание

11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться

12. Иногда собеседник спрашивает меня, делая вид, что не расслышал

13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться

14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д. и я твердо уверен, что он при этом невнимателен

15. Собеседник делает выводы за меня

16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование

17. Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая

18. Собеседник смотрит на меня как бы оценивая. Это беспокоит

19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает также

20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает

Варианты ситуаций Ситуации, вызывающие досаду

21. Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты

22. Собеседник часто глядит на часы во время разговора

23. Когда я вхожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня

24. Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное

25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы несогласны?»

Обработка результатов: Подсчитаете процент ситуаций, вызывающих досаду и раздражение.

70%—100% — Вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40%—70% — Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям, Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговора.

10%—40% — Вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспосабливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что обращаться с Вами будет еще приятнее;

0%—10% — Вы отличный собеседник. Вы умеет слушать, Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

2. Информационный блок.

Умение слушать собеседника (следует отличать от инстинктивного слышания) - это активный мыслительный процесс, восприятие информации от говорящих, при котором человек воздерживается от выражения своих эмоций, такое отношение к собеседнику, при котором говорящий чувствует к себе интерес, сопереживание, понимание. Умение слушать имеет две стороны: способность понимать услышанное и отбирать, накапливать информацию.

Активное слушание (эмпатическое слушание) - это такое слушание, при котором активно дают понять собеседнику, что его не только слушают, но и слышат, и понимают, и даже разделяют его чувства. В результате говорящий чувствует, что его слышат и понимают, чувствует доверие и поддержку и гораздо больше идет контакт, раскрывая свои чувства, переживания.

Правила активного слушания

- слушайте с первых же слов разговора и не ослабляйте внимание;
- отложите все другие занятия и слушайте: не пытайтесь делать два дела одновременно;
- гоните от себя любые отрицательные мысли о собеседнике;
- осмысливайте то, что вам говорят в данный момент, не забегайте вперед;
- не перебивайте;
- постарайтесь заинтересоваться тем, о чем вам говорят;
- оценивайте сказанное скорее по его содержанию, чем по манере подачи;
- избегайте поспешных выводов, сохраняйте объективность.

Техники активного слушания

- «Парафраз» («пересказ») — воспроизведение мысли говорящего своими словами («перефразирование»), например, «как я понимаю...», «по вашему мнению...», «другими словами...».
- «Эхо-реакция» — повторение последнего слова собеседника («И тогда мы пошли на дискотеку. На дискотеку?»)
- Уточняющие вопросы («Что ты имел в виду»?) или наводящие вопросы (Что? Где? Когда? Почему? Зачем?)
- Побуждение («Ну и… И что дальше?»);
- Резюмирование подытожить основные идеи партнера, соединить основные фрагменты разговора в единое целое.
- и так, Вы считаете…
- Ваши слова означают…
- другими словами
- Отражение чувств:
- мне кажется, Вы чувствуете…
- понимаю, Вы сейчас разгневаны…
- Проявление эмоций: мимикой, пантомимикой, смехом, вздохами и т. п.

Для лучшего восприятия участникам тренинга предоставить материал с техниками активного слушания (приложение 2).

3. Второе упражнение Испорченный телефон»

Все участники выходят за дверь и по приглашению ведущего входят в класс по одному. Каждому входящему дается инструкция: «Представьте себе, что Вы получили телефонограмму, содержание которой должны передать следующему члену группы. Главное – как можно точнее отразить содержание».

Текст: «Звонил Иван Иванович. Он просил передать, что задерживается в РОНО, т. е. он 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».

4. Ролевая ситуация

Игра «Отказ»

Инструкция. Представим себе, что каждый из участников группы (кроме одного) является руководителем отдела (директором, менеджером, старшим специалистом и т.п.). Руководителю необходимо, чтобы его сотрудники Иванов и Петров вышли на работу в выходные дни для выполнения срочной работы (подготовки проекта, отчета, презентации и т. п., в зависимости от специфики группы). К сожалению, Иванов и Петров уже две недели работают без выходных. Однако начальник надеется, что они все же согласятся, так как они всегда соглашались. И вдруг — неприятный для него сюрприз: Петров цель игры: понять, почему Иванов отказывается выйти на работу в выходные для завершения проекта (отчета, презентации).

— Иванов отказывается, потому что чувствует себя некомпетентным, но боится в этом признаться (причина)

Нужно задавать такие вопросы, чтобы мы скорей поняли, почему Иванов отказывается, вопросы могут быть любыми (открытыми, закрытыми).

Вопросы: Опишите ваши чувства после ролевой ситуации? Что помогло вам? На сколько вы чувствуете, что цель достигнута? Что вы чувствовали, когда узнали, что ваши вопросы были эффективными?

«Захват инициативы в диалоге»

Двое участников садятся в центр круга. Один из них начинает диалог с любой реплики на любую тему. Второй должен подхватить разговор, но при этом переключить собеседника на свою тему. Делать это нужно ненавязчиво, вежливо.

«Нет-диалог»

Ведется диалог между двумя участниками. Задача участников диалога: на за что не соглашаться с партнером, во всем перчить, возражать вежливо, но настойчиво. Группа оценивает эффективность диалога.

«Да-диалог»

Двое участников садятся в центр и начинают диалог. Один из них произносит любую фразу – о погоде, о любимой книге и т.д.; лругой должен

немедленно откликнуться, высказав свое согласие с тем, что сказал первый. Главное – во всем соглашаться, обязательно отражая мысли партнера.

Группа следит за тем, чтобы участники диалога не выходили за рамки заданного режима работы; т.е. не стали возражать друг другу. Затем следующие двое садятся в центр и работают в режиме «да-диалога».

5.Заключительное упражнение

Упражнение «Детектив»

Предлагаю всем встать и сыграть в детектив. Каждый из нас будет автором этого детектива. Я придумываю первую фразу, например: «Мы сегодня собрались для того, чтобы провести тренинг». И передаем мяч следующему участнику. Но прежде чем произнести следующую фразу, она должна точно повторить то, что сказала я. Следующий за Женей человек должен будет сначала повторить то, что сказала Женя, а потом произнести свою фразу, и т. д. Итак, прежде чем вносить свой вклад в совместное творчество, мы сначала повторяем то, что сказал предыдущий «автор». Есть ли какие-нибудь вопросы?.. Начинаем...

Вопросы: «Что было труднее — сочинять свою фразу или повторять чужую?»

5. *Составить резюме*

Правила составления резюме:

Хотя единого шаблона резюме не существует, данный документ, как правило, состоит из следующих блоков:

Контактная информация

- Начинается резюме с фамилии, имени и отчества соискателя. Ниже указывается дата рождения, адрес проживания, контактные телефоны и электронный адрес (e-mail).

Цель

- Цель, которую соискатель преследует при поиске работы. Например: «Цель: Получение работы директора по маркетингу».

Опыт работы

- Самым важным блоком является опыт работы (если таковой имеется). При описании опыта работы необходимо указывать период работы, наименование и сферу деятельности компании, наименование должности, описание функциональных обязанностей и основных профессиональных достижений (с использованием глаголов действия, например: увеличил, сократил и т.п.). Данный раздел должен охватывать период не более 10 последних лет (начинать описание необходимо с последнего места работы, т.е. излагать информацию в обратном хронологическом порядке).

Образование

- Период учебы, наименование учебного заведения, специальность, квалификация.

Дополнительное образование

- Участие в тренингах, курсах, семинарах, конференциях и т.п.

Профессиональные навыки

- Уровень владения ПК, знания иностранных языков, специальных программ и т.п.

Личные качества

- Профессиональные качества соискателя (5-10 штук, максимально соответствующих вакансии, на которую претендуете).

Дополнительная информация

- Сведения о семейном положении, готовности к командировкам, наличии загранпаспорта, водительского удостоверения, собственного автомобиля, вредных привычек, готовности к ненормированному рабочему дню, хобби являются необязательными, они указываются в резюме по мере необходимости.

Рекомендации

- Если есть возможность предоставить рекомендации с предыдущего места работы и/или учебы, можно указать в резюме: рекомендации прилагаются и/или рекомендации будут предоставлены по требованию.

Фото

В любом верхнем углу резюме можно поместить фото

Формат выполненной работы: упражнение, тест

Контроль выполнения: проверка резюме, участие в выполнении упражнений.

Практическое занятие по теме 2.3

Перцептивная функция общения

Форма работы: упражнения, тренинг, рефлексия

Цель: формирование у студентов знания о социальной перцепции и искажениях в процессе восприятия;

формирование у студентов умения сопоставлять теоретические и практические знания;

Количество часов: 2 часа

Коды формируемых компетенций: ОК-4.

Указание по выполнению задания

1. *Упражнение «Поздороваемся»*

Цель: Разминка. Установление контакта между участниками.

Описание упражнения Ведущий предлагает всем поздороваться за руку, но особенным образом. Здороваться нужно двумя руками с двумя участниками одновременно, при этом отпустить одну руку можно только, когда найдешь того, кто тоже готов поздороваться, т. е. руки не должны оставаться без дела больше секунды. Задача - поздороваться таким образом со всеми участниками группы. Во время игры не должно быть разговоров. Психологический смысл упражнения Рукопожатие - это

символический жест открытости и доброй воли. Немаловажно, что при этом происходит контакт глазами - это способствует возникновению близости и позитивной внутренней установки. То, что действие происходит без слов, повышает концентрацию внимания членов группы и придает действию прелесть новизны.

2. *Упражнение «Слепой и поводырь»,*

Цель: Оно рождает много ассоциаций. Оно позволяет на собственном опыте почувствовать, что значит быть зависимым, кому-то из участников оно может напомнить отношения в семье, в классе, в дворовой компании. Упражнение помогает более отчетливо осознать свои жизненные роли и свою позицию.

Упражнение проводится в парах. В каждой паре выбирается "слепой" и "поводырь". Инструкция "повыдырям": "Вы ведете своего партнера за собой. Глаза у него закрыты. Познакомьте его с окружающим миром". Участники в парах расходятся по комнате (возможен выход за пределы помещения). "Поводырь" ведет "слепого" за собой (или поддерживает его сзади), знакомит его с предметами окружающего мира, людьми, интерьером. Через десять минут участники меняются ролями. После завершения упражнения проводится обсуждение. Участники рассказывают, как они себя чувствовали в роли "поводыря" и "слепого", было ли им удобно в этой роли, доверяли ли они своему партнеру.

3. *Упражнение «Эмпатия»*

Цель: определить чувство.

Инструкция: «Сейчас некоторые из вас получат карточки, на которых написаны названия тех или иных эмоциональных состояний или чувства. Они прочитают то, что написано на карточках и постараются сделать это так, чтобы надпись не видели другие члены группы. Затем каждый обладатель карточки невербально изобразит это состояние или чувство. Делать это надо будет по очереди, выйдя сюда, в центр полукруга, и повернувшись спиной к группе. Наша задача - определить, какое состояние или чувство изображено, наблюдая за человеком со спины, не видя его лица». Примерный перечень состояний и чувств для этого упражнения: радость, печаль, удивление, гнев, нетерпение, страх, беспокойство и т. п. После каждого воспроизведения наблюдатели высказывают свои предположения относительно изображенного состояния или чувства, а тренер называет его. Затем можно задать вопрос: «На какие признаки вы ориентировались, определяя состояние?». Обсуждение дает возможность собрать «банк» пантомимических и жестикуляторных проявлений, характерных для того или иного состояния.

При проведении этого упражнения можно обнаружить соотношение роли мимических, пантомимических и жестикуляторных движений при определении тех или иных состояний.

4. *Упражнение «Понял – не понял»Цель: формировать умения общаться с помощью жестов и понимать их.*Инструкция: упражнение выполняется двумя участниками. Первый действует с воображаемыми предметами, не рассказывая, что он делает (действие должно быть достаточно сложным, чтобы не сразу можно было догадаться о содержании). Партнер должен определить, чем занят его товарищ, и сказав «Понял!», должен подойти и продолжить действие с того же движения. Если он правильно разгадал действие первого участника, то они оба продолжают единое действие. В данное упражнение попарно включаются все члены группы.

Обсуждение: когда действие было разгадано и показано всеми участниками, ведущий задает вопросы:

Как чувствовали себя те, которые не смогли распознать данное действие?

Помогли ли Вам знания языка жестов при отгадывании данного действия?

Какие чувства Вы испытали, узнав что, верно, справились с данным заданием?

Участники отвечают на поставленные им вопросы

5. *«Тест понимаете ли вы друг друга»*

Понимаете ли вы друг друга?

1. Есть ли у вас чувство, что необходимо серьезное выяснение отношений:

а) да - 1 очко;

б) нет, такой необходимости нет - 0;

в) такое выяснение отношений бесполезно – 2.

2. Когда вы хотите задать какой-то деликатный вопрос, можете ли вы сделать это прямо, без обиняков:

а) да - 0 очков;

б) да, но вам потребуется для этого благоприятная обстановка - 1;

в) об этом не может идти речи - 2.

3. Считаете ли вы, что ваш партнер многое умалчивает из того, что его тяготит:

а) да - 1 очко;

б) не имеете представления - 2;

в) вы в курсе всех его (ее) проблем - 0.

4. Можете ли вы разговаривать со своим супругом о серьезных вещах в любое время:

а) да - 0 очков;

б) не всегда, нужно выждать подходящий момент - 1;

в) в большинстве случаев нет, потому что он (она) не имеет времени - 2.

5. Когда вы разговариваете друг с другом, то следите за тем, чтобы ваши формулировки были точными:

а) да, обдумываете, взвешиваете свои слова - 1 очко;

б) нет, вы говорите прямо, то, что думаете - 2;

в) высказываете свое мнение, но прислушиваетесь и к чужому - 0.

6. Когда вы делитесь своими проблемами, нет ли у вас такого чувства, что вы обременяете тем самым своего партнера:

а) да, так часто бывает - 2 очка;

б) он (она) просто не вникает в ваши проблемы - 1;

в) он (она) всегда проявляет участие - 0.

7. Принимает ли кто-то из вас важное решение, которое касается его самого, не советуясь с другим:

а) случается и так - 2 очка;

б) вы вместе обсуждаете это, но последнее слово каждый оставляет за собой - 1;

в) вы решаете и обдумываете все вместе - 0.

8. Не задумывались ли вы над тем, что предпочитаете чаще поделиться с друзьями, чем со своим спутником:

а) иногда это случается - 1 очко;

б) нет, свои проблемы вы обсуждаете со своим супругом (супругой) - 1;

в) друзья поймут вас лучше - 2.

9. Не бывает ли так, что, когда партнер разговаривает с вами, вы думаете о чем-то другом:

а) бывает и так - 2 очка;

б) нет, вы слушаете внимательно - 0;

в) если вы чувствуете, что рассеяны, то стремитесь сосредоточить свое внимание - 1.

10. В разговоре вы пытаетесь прежде всего высказаться сами:

а) непременно - 2 очка;

б) обычно даете возможность партнеру высказать все, что его волнует, - 0;

в) считаете, что вы оба должны делиться своими проблемами - 1.

Необходимо подсчитать количество баллов

От 0 до 5 баллов.

В вашей семье принято рассказывать о своих проблемах. Каждый из вас делится тем, что его тяготит, и партнер его (ее) внимательно выслушивает. У вас нет потребности делиться с кем-то другим, дома вас понимают лучше.

От 6 до 10 баллов.

Нельзя сказать, что в вашей семье совершенно не делятся друг с другом своими проблемами. Однако есть ряд вещей, о которых вам нужно и можно было бы говорить почаще. Но этого не происходит, некоторые проблемы вы почему-то не решаетесь обсуждать вместе. А это ведет к отчуждению, потому что каждый чувствует необходимость иметь рядом человека, который бы его понимал. И такого человека ищет.

От 10 до 20 баллов.

Внимание! В ваших отношениях не все благополучно. Вас тяготит совместная жизнь? Может быть, вы предъявляете слишком большие требования к партнеру? Если вы хотите сохранить ваш брак, проанализируйте каждый свое отношение к другому. Больше внимания, чуткости, доброжелательности и заботы о другом! Если же вы не хотите ничего менять - помните, что прочность ваших семейных уз уменьшается с каждым днем.

6. *«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 испытуемого 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 (-).

Текст опросника

Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?

Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?

Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?

Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?

Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?

Нравится ли Вам заниматься общественной работой?

Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?

Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?

Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?

Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?

Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?

Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?

Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?

Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?

Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?

Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?

Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?

Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?

Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?

Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?

Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удается закончить начатое дело?

Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?

Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?

Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?

Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?

Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?

Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?

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

Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?

Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?

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

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

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

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

Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

Верно ли, что у Вас много друзей?

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

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

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:

К = 0,05 . С, где

К - величина оценочного коэффициента

С – количество совпадающих с ключом ответов.

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

Коммуникативные умения:

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

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 сковано 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 ограничиваю круг своих знакомств, отстаивают своё мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Коммуникативные и организаторские склонности необходимо развивать и совершенствовать.

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

Испытуемые, получившие высшую оценку - 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативности и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативности и организаторской и активно стремиться 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.

7. *Тест Уровень эмпатических способностей»* В.В.БОЙКО

Шкалы: рациональный канал эмпатии, эмоциональный канал эмпатии, интуитивный канал эмпатии, установки, способствующие эмпатии, проникающая способность в эмпатии, идентификация в эмпатии; общий уровень эмпатии

Цель: Диагностика уровня эмпатических способностей испытуемого.

Инструкция к тесту

Ответься на каждый вопрос «Да», если он верно описывает ваше поведение и «Нет», если ваше поведение не соответствует тому, о чем говорится в вопросе.

ТЕСТ

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

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

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

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

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

6. Обычно я с первой же встречи угадываю “родственную душу” в новом человеке.

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

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

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

10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.

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

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

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

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

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

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

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

18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая им.

19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20. Чужой смех обычно заражает меня.

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

22. Плакать от счастья глупо.

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

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

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

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

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

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

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

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

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

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

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

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

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

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

Подсчитывается число правильных ответов (соответствующих “ключу”) по каждой шкале. Затем определяется суммарная оценка:

- Рациональный канал эмпатии: +1, +7, -13, +19, +25, -31;
- Эмоциональный канал эмпатии: -2, +8, -14, +20, -26, +32;
- Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33;
- Установки, способствующие эмпатии: +4, -10, -16, -22, -28, -34;
- Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, -23, -29, -35;
- Идентификация в эмпатии: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Интерпретация результатов теста

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

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

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством "вхождения" в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются

различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

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

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

Идентификация – еще одно непременное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию. Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии.

Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов. По предварительным данным В.В.Бойко, можно считать:

- 30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии;
- 29-22 – средний;
- 21-15 – заниженный;
- менее 14 баллов – очень низкий.

8. Проанализируйте результаты тестов, составьте план действий по коррекции результатов, мешающих вам общаться

Формат выполненной работы: упражнение, тест

Контроль выполнения: активное участие в выполнении упражнений

Практическое занятие по теме 3.1
Средства общения

Форма работы: выполнение стилистического практикума

Цель: формирование у студентов знаний о вербальных и невербальных компонентах общения;

способствовать формированию у студентов владеть культурой устной

и письменной речи, профессиональной терминологией

Количество часов: 2 часа

Коды формируемых компетенций: ОК-4.

Указания по выполнению задания

1. *Упражнение на понимание чувств другого человека*

Цель: формирование навыков акцентирования внимания окружающих за счет различных средств общения

1. Разговор через стекло - договориться о чем-либо с помощью жестов.

2. Изобразить то или иное состояние человека, например, радость, гнев, обиду, сочувствие, ненависть и т.п. Изобразить психологические особенности другого человека и себя: каков я есть, каким я был, каким я кажусь другим, каким хочу быть и т. п.

3. Понять, какое чувство хотел выразить другой человек.

4. Обратить на себя внимание группы.

2. Упражнение «Невербальное поведение»

Цель: формирование навыков акцентирования внимания окружающих за счет различных средств общения

Ведущий задает тему, остальные выражают ее пантомимой.

Примеры тем: 1) «Преодоление трудностей» - все участники в пантомиме по очереди изображают, как они это делают; 2) «Запретный плод» - все по очереди показывают, как они себя ведут в ситуации, когда их желание расходится с внешними или внутренними нормами - роль запретного плода играет любой предмет; 3) «Моя семья» - методика «социальный атом»: каждый по очереди выбирает членов группы и рассаживает их в пространстве так, как это, по его мнению, отражает в пространстве отношения эмоциональной близости между членами семьи, полученный рисунок обсуждается в группе; 4) «Скульптор» - один участник выступает в роли скульптора, то есть придает членам группы позы, которые выражают его представление об особенностях членов группы и их конфликтах; 5) «Чувства» - выразить или понять отношение к каждому члену группы; 6) «Моя группа» - выразить или понять свое отношение к членам группы, расставить их в пространстве. Физически расстояние характеризует степень эмоциональной близости.

Все переживания участников группы и результаты их действий являются предметом обсуждения в группе - предметом группового взаимодействия.

2. *Упражнения на установление невербального контакта*

Цель: формирование навыков акцентирования внимания окружающих за счет различных средств общения

1. Проводится в группе. Группа делится на подгруппы, в каждой из которых три человека. Эти люди будут выполнять роли испытуемого,

экспериментатора, протоколиста. В ходе работы они могут поменяться ролями после двух серий эксперимента.

В первой серии протоколист выполняет пассивную роль наблюдателя за воздействием экспериментатора.

Экспериментатор просит испытуемого, сидящего в удобной позе против него, вспомнить человека, с которым ему (испытуемому) было приятно работать вместе. Экспериментатор смотрит на невербальное поведение испытуемого и просит его выполнить следующее задание, когда сам будет уверен, что запомнил невербальное поведение в ситуации припоминания приятного человека. Затем испытуемого просят вспомнить человека, с которым ему было неприятно работать. Экспериментатор наблюдает невербальное поведение испытуемого до тех пор, пока не убедится, что запомнил выражение его отношения к этому человеку. Затем он просит прервать припоминание и дает следующее задание: вспомнить свою совместную работу с человеком, к которому у него нейтральные чувства, как бы «нет никаких чувств». Испытуемый припоминает такого человека до тех пор, пока экспериментатор не запомнит его способа выражать свое отношение к такому человеку.

Затем наступает вторая серия эксперимента: испытуемый, не разглашая вслух, записывает на листе бумаги для протоколиста порядок, в котором он будет демонстрировать свое отношение к людям, естественно, что последовательность должна быть не такой, как в первой серии эксперимента. После каждой демонстрации состояния экспериментатор фиксирует на бумаге, не разглашая вслух, свое решение о том, какое состояние демонстрировал испытуемый. Затем записи сравниваются и обсуждаются. По аналогии со структурой этого задания можно сделать предметом демонстрации и последующего угадывания следующие объекты: один неодушевленный предмет из числа широко известных предметов; один предмет из серии одушевленных и неодушевленных предметов, например, после демонстрации думания о кошке и колбасе отгадать, о каком предмете думает человек; один из одушевленных предметов, например, после демонстрации думания о змее, крокодиле и корове отгадать, о каком существе думает человек; одного из литературных героев и т. п.

2. На установление невербального контакта при работе с группой. Выучите всей группой несколько коротких стихотворений, например, Агнии Барто. Затем, выбрав, любой из текстов, прочитайте его перед группой без слов. Задача группы — узнать соответствующий текст, объяснить, как он был узнан.

3. Один из участников составляет рассказ, используя следующие персонажи: Я, МЫ, ОНИ. Рассказ сообщается невербально. Задача группы - восстановить логику сюжета, последовательность событий, объяснить, как она восстановлена.

4. Три – пять человек выходят из аудитории и готовят задание для группы. Содержание задания представляет невербальную демонстрацию одного из сюжетов, которые сообщаются группе. Задача группы - отгадать сюжет и

объяснить, как они принимали решение. Сюжеты: 1) Ящик Пандоры. 2) Нить Ариадны.3) Сизифов труд. 4) Полет Икара. 4) Авгиевы конюшни.

5. Три игрока садятся спиной к группе. Ведущий предлагает им думать об одной из объявленных группе тем. (Предварительно ведущий договаривается с одним из игроков о том, что он по его команде сменит тему). Через 3 минуты ведущий объявляет о смене тем для размышления. При этом вся группа знает, что только один из игроков должен поменять тему, а двое других тем не меняют. Задача группы — угадать в течение 5 минут после смены темы, кто из игроков стал думать по-другому. Примеры тем: соревнование, разлука, боль, борьба и др.

6. Ведущий предлагает одному из игроков выйти за дверь. Вся группа делится на 2 команды. Одна должна будет думать на одну тему, а другая - на синонимичную. Игрок входит в комнату, ведущий объявляет темы, игрок должен отгадать, на какие темы размышляют команды. Примеры тем: Север - Юг. Взрослый - Ребенок. Жизнь - Смерть. Любовь - Ненависть.

7. Передай предмет.

Ведущий договаривается с игроком-экспертом о том, какой предмет они будут передавать. Игрок невербальными средствами обрисовывает предмет и передает его в группу. Группа сидит так, что только один человек видит предмет. Этому человеку эксперт и передает предмет, тот передает следующему. Последний возвращает его эксперту, называя его. Затем в группе обсуждают свои впечатления от передаваемого предмета.

8.Отношение группы.

Один игрок выходит из класса. Ведущий предлагает всем выразить к нему отношение, при этом называются возможные виды отношений, и группа выбирает возможное (удивление, радость, разочарование). Когда игрок

входит в аудиторию, он должен угадать отношение, которое невербально выразила группа.

9.Доклад.

Один игрок делает доклад на свободную тему перед группой. Задача группы – проявить один из видов отношений (отношение задается ведущим). Задача игрока – идентифицировать отношение, назвать его.

3. *ВСЕОБЩЕЕ ВНИМАНИЕ (И.В. Бачков, 1999)*

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение направлено на развитие умения соединить и использовать различные средства общения для привлечения внимания окружающих.

Всем участникам игры предлагается выполнить одну и ту же простую задачу. Любыми средствами, не прибегая к физическим действиям, нужно привлечь внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники, обсуждаются итоги: кому удалось привлечь к себе внимание других и за счет каких средств. На упражнение отводится 15 минут.

4. *Упражнение ЧТО ПРИЯТНО БОЛЬШИНСТВУ ЛЮДЕЙ?*

(И.В. Вачков, 1999)

Материалы. Лист ватмана, листы бумаги для записей по числу участников, на которых написано: «Большинству людей приятно, когда ...»

ИНСТРУКЦИЯ. «Сейчас мы попытаемся собрать как можно больше различных способов сделать приятное другому человеку. Пожалуйста, подумайте и запишите на имеющихся у вас карточках как минимум три действия, которые приятны большинству людей».

После того, как все написали, ведущий продолжает инструкцию:

«Теперь каждый прочтет, что записано на его листе, а я буду фиксировать найденные нами способы на листе ватмана. Наша задача сейчас состоит в том, чтобы собрать как можно больше пунктов. Критиковать и вычеркивать мы будем потом».

Лист вывешивается на стене и может быть использован в дальнейшем.

Обсуждение. Можно пояснить, почему выбраны те или иные способы и обсудить их.

5. *Упражнение КОМПЛИМЕНТ (Б.Р. Матвеев, 2005)*

Материал. Небольшой мяч.

ИНСТРУКЦИЯ. Комплимент — это приятные слова, похвала, сказанные искренне, без сарказма и зависти, например: «Ты сегодня хорошо выглядишь» или «Какая у тебя хорошая вещь!» Уметь говорить комплименты к месту не просто, но очень полезно.

Ведущий: «У меня мячик. Я бросаю его одному из вас, предварительно назвав его по имени, и говорю ему комплимент. Поймавший мячик благодарит за комплимент словом «спасибо», повернувшись ко мне и глядя в глаза. Затем бросает его другому, предварительно назвав его по имени, и говорит комплимент уже ему. Поймавший мячик благодарит за комплимент, повернувшись к сказавшему его лицом и т. д. Желательно, чтобы мячик побывал у каждого».

Обсуждение. Обратите внимание, какие эмоции испытывает человек, услышав комплимент в свой адрес, и как это способствует сближению людей.

Что вам было приятнее: наблюдать за игрой, слушать комплимент или говорить его? Почему?

Что вы чувствовали, когда говорили комплимент?

Что вы чувствовали, когда принимали комплимент?

Что вы испытывали, когда наблюдали за игрой?

6. *Упражнение КАКАЯ ВСЕ ЖЕ У МЕНЯ И У ТЕБЯ ЕСТЬ ПРЕЛЕСТНАЯ ШТУЧКА (Azps.ru)*

ИНСТРУКЦИЯ 1. Пожалуйста, выберите любую имеющуюся у вас при себе вещь, которая вам нравится, которую вы выбирали лично. Покажите эту вещь группе, расскажите о ней и о своем отношении к этой вещичке.

Когда все желающие высказались, можно без обсуждения перейти ко второй части упражнения.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Пожалуйста, выберите любую вещь, которая вам нравится у другого члена группы, подойдите к нему и расскажите в деталях, чем вам нравится эта вещь.

Обсуждение. Расскажите, пожалуйста, о ваших чувствах, когда вы говорили сами, и о чувствах, когда говорили другие.

7. *Упражнение КАЧЕЛИ (Б.Р. Матвеев, 2005)*

ИНСТРУКЦИЯ. Важный навык речевого общения — умение построить свою речь в соответствии со своими целями и своей ролью относительно собеседника. В разных ситуациях один и тот же человек может командовать или подчиняться. Смену двух этих крайних позиций можно сравнить с качелями: когда командуем, качели оказываются наверху, когда просим, качели опускаются вниз.

Учащиеся объединяются в пары. Один просит другого что-нибудь дать или сделать простое действие сначала в требовательной, жесткой форме, а потом то же самое говорит мягко, даже заискивая. Далее идет смена ролей, смена партнеров по кругу.

Обсуждение. Ваши эмоции в каждой ситуации. Все проговаривают возникшие эмоции при том или ином обращении.

8. *Упражнение «Три качества слушания»*

Работа проводится в тройках. Каждой тройке необходимо обсудить качества, необходимые профессионалу педагогической профессии.

Задание: выбрать три самых важных качества и выработать строгий алгоритм обсуждения: двое беседуют, третий контролирует использование приемов слушания. Затем функции меняются. После работы в тройках – дискуссия на заданную тему со всей группой (представители из разных троек).

9. *Упражнение «Слушание»*

Группа делится на две части по 5-6 человек. В каждой из подгрупп один из участников садится в центр и в течение 5-6 минут высказывается по теме «Мужчина среди женщин и среди мужчин» или «Женщина среди мужчин и среди женщин». Члены группы должны слушать с полным вниманием, не спорить, не перебивать, воспринимая говорящего целиком. Находящийся в центре должен говорить все отведенное для него время, если же он высказал все до истечения времени, то он все равно находится в центре круга. Затем по сигналу руководителя другой участник садится в центр и начинает говорить

на эту же тему, время для него то же – 5-6 минут. После того как выступят все, идет обмен мнениями и своими ощущениями.

10. *Упражнение «Конкурс ораторов»*

Один из участников произносит речь в течение 5-6 минут на любую заданную тему. Группа играет роль аудитории, которая не воспринимает этого оратора. Задача последнего установить контакт во что бы то ни стало. Затем происходит обмен ситуациями выступающего и группы.

11. *Упражнение «Испорченный телефон»*

Все участники выходят за дверь и по приглашению ведущего входят в класс по одному. Каждому входящему дается инструкция: «Представьте себе, что Вы получили телефонограмму, содержание которой должны передать следующему члену группы. Главное – как можно точнее отразить содержание».

Текст: «Звонил Иван Иванович. Он просил передать, что задерживается в РОНО, т. е. он 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 анализируют особенности слушания и то, как неумелое слушание может исказить передаваемую информацию.

12. *Упражнение «Внимательный слушатель»*

Участники разбиваются по парам. Партнер X будет говорящим, партнер Y – слушателем. X рассказывает слушателю о своих трудностях в отношениях с людьми, о своих страхах, предубеждениях, сомнениях, ожиданиях. Слушатель старается помочь говорящему максимально полно изложить свои мысли. Через 3 минуты ведущий дает знак: говорящий высказывает свои замечания по поводу поведения слушателя, подчеркивает то, что ему помогало и что затрудняло возможность открыто рассказывать о себе. Затем слушатель своими словами повторяет, что услышал и понял из слов говорящего. Партнер X движениями головы подтверждает или опровергает слова Y, в зависимости от того, насколько тот правильно передает его собственные слова. Затем участники меняются ролями. В заключении все участники возвращаются в круг и обсуждают впечатления каждого о том, что происходило во время упражнения.

13. *Дискуссия «правила слушания»*

Цель: зафиксировать в сознании учащихся проблемы, связанные с неумением слушать. Нацелить их на овладение способами активного слушания.

Можно использовать магнитофон для фиксации.

Ход занятия:

Дайте инструкцию: “Сейчас мы будем играть в игру “Неиспорченный телефон”. Задача участников — как можно лучше запомнить информацию и точно передать ее следующему. Передавать информацию будем один на один. Вначале желающие (5—6 учащихся) выйдут за дверь и будут по одному заходить в класс. Первому из вошедших информацию передам я. Затем он передаст ее следующему вошедшему, но уже без моей помощи, один на один. Второй участник — третьему и т.д.

Запоминать информацию вы можете, как хотите, допускаются любые способы, кроме письменной записи”.

Пригласите желающих принять участие в игре выйти за дверь. Обратите внимание оставшихся, что они должны внимательно следить за происходящим, фиксируя:

а) способы слушания, использованные участниками;

б) искажение информации.

Они должны также соблюдать максимально возможную тишину и не подсказывать, не мешать играющим.

Поставьте в центре два стула, пригласите первого участника, сядьте, включите магнитофон.

“Я сообщу вам информацию. Ваша задача — выслушать ее и максимально подробно передать следующему участнику.

Итак: завуч Марина Петровна сказала, что звонила учитель географии. У нее сын заболел свинкой, поэтому она не может завтра прийти ко второму уроку. А в четверг вместо географии будет русский, на носу конец четверти. Время зря не теряйте, не забудьте, что 10 марта городской конкурс художественной самодеятельности. От вас номер, но чтобы без фокусов, а то будет как в прошлом году. Смирнов пусть зайдет к завучу лично.

“Вы готовы передать информацию?”

В случае положительного ответа пригласите следующего участника. Если у первого будут вопросы, проясните их (повторять весь текст вторично нельзя). После передачи информации не забывайте спрашивать учащихся, готовы ли они передать ее следующему участнику.

Вопросы для обсуждения

1. Какими способами слушания и запоминания пользовались участники игры?

2. Какая информация запоминалась лучше?

3. Какие произошли искажения информации?

4. С чем связаны искажения?

Сначала должны высказаться по очереди игроки, затем наблюдатели. После этого прослушайте магнитофонную запись, подведите итоги.

Итоги:

1. Не стесняйтесь задавать вопросы, проясняйте непонятное.

2. При необходимости повторяйте информацию в присутствии собеседника, точно воспроизводя ее или своими словами.

3. Старайтесь выделить самую суть сообщения, игнорируя в случае необходимости второстепенные детали.

4. Учитывайте, что в восприятии информации большую роль играет прошлый опыт каждого собеседника.

3. В заключение обсудите следующие правила, дополнив их новыми пунктами, исключив несущественные.

14. *Тест. Умеете ли вы слушать и слышать собеседника?*

С помощью этого теста мы будем оценивать умения слушать и слышать собеседника благодаря собственным ощущениям. Собеседником в данных ситуациях вы можете представлять своего коллегу, или друга, или знакомого, который не очень вам по нраву.

Проходя тестирование, вам необходимо будет отметить те выражения и ситуации, в которых вы чувствуете себя некомфортно.

Собеседник постоянно перебивает мою речь, выражает свое нетерпение и активно проявляет свое желание высказаться, несмотря на то, что я еще не закончил говорить.

Мой знакомый постоянно отводит глаза разговаривая со мной.

Мой собеседник постоянно использует суетливые жесты и движения, вертит в руках различные предметы.

Мой собеседник всегда серьезен и никогда не улыбается, разговаривая со мной.

Мой собеседник часто перебивает меня различными вопросами и неуместными комментариями.

Мой собеседник постоянно опровергает мои аргументы и утверждения.

Мой собеседник не улавливает смысл сказанного мною и вкладывает во все совсем другой смысл.

Мой собеседник постоянно отвечает вопросом на вопрос.

Мне кажется, что мой собеседник иногда меня не слушает, так как он часто меня перебивает, ссылаясь на то, что не расслышал моих слов.

Мой собеседник за время беседы несколько раз может меня перебить лишь за тем, чтобы высказать собственное согласие с моими утверждениями.

Во время беседы со мной, мой собеседник постоянно занимается посторонними делами, слушая меня невнимательно.

Собеседник спешит сделать за меня все выводы и обобщения, хотя я еще своего мнения по ситуации не высказал.

Мой собеседник постоянно вставляет свои слова и комментарии в мой монолог.

Мой собеседник смотрит на меня не отрывая взгляда.

Мой собеседник постоянно смотрит на меня оценивающим взглядом, вызывающим у меня настороженность и беспокойство.

Мой собеседник всегда соглашается на мои предложения и идеи.

У меня такое ощущение, что мой собеседник играет, пытаясь показать, что беседа ему интересна, так как использует излишнее количество жестов и кивков головой.

Мне неприятно, что во время серьезного разговора с моей стороны мой собеседник подшучивает и ерничает над моими словами.

Во время разговора со мной мой собеседник постоянно смотрит на наручные часы.

Моему собеседнику постоянно требуется согласие с его словами, а не мое настоящее мнение.

умеете ли вы слушать и слышать собеседника, слушать и слышать собеседника, умеете ли вы слушать собеседника

Теперь оценим результаты теста. Подсчитайте количество вариантов различных ситуаций, которые вам неприятны и которые вызывают у вас негативные эмоции. Оценивая, обратите пристальное внимание на свои внутренние ощущения (это необходимо для достоверности тестирования).

Итак, суммируйте количество отмеченных ответов.

Если вы набрали от 14 до 20 баллов, в этом случае, скорее всего, вы довольно плохой собеседник, каким бы хорошим слушателем вы себе не казались. Интересное по теме: Как общаться с разными людьми?Вам обязательно необходимо работать над собственной коммуникабельностью и выработать умение слушать не только собственные идеи и мнение, но и других людей.

Если вы набрали от 8 до 14 баллов, вы довольно сложный собеседник, имеющий как свои достоинства, так и недостатки. Старайтесь контролировать свою реакцию на слова собеседника, не высказывать критических замечаний, не спешить с выводами, не передразнивать манеру общения и разговора вашего собеседника, не «тяните одеяло на себя». Не думайте, что, если вы будете притворяться в процессе разговора, что собеседник и тема беседы вам интересна, он этого не почувствует. Подумайте, возможно в некоторых случаях следует быть честным…

Если вы набрали от 2 до 8 баллов, с вами приятно разговаривать, так как вы хороший собеседник. Но бывает, что вы отвлекаетесь и теряете суть разговора. В этом случае наиболее приемлемый выход — это дать высказаться собеседнику полностью и уточнить, правильно ли вы его поняли. Кроме этого, если вы будете думать и говорить в том же темпе, что и ваш собеседник, вы сможете достигнуть полного взаимопонимания.

Если вы набрали от 0 до 2 баллов, вы просто идеальный собеседник, умеющий слушать и слышать партнера. Скорее всего, среди ваших друзей и знакомых, которых у вас немало, вы слывете человеком очень воспитанным и тактичным.

15. *Тест "Умеете ли Вы контролировать себя?"*

Отметьте характерные для себя реакции.

Запишите свои баллы, полученные при ответах.

1. Мне кажется трудным подражать другим людям

ДА – 0 НЕТ - 1

2. Я бы, пожалуй, мог при случае свалять дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих

ДА – 1 НЕТ - 0

3. Из меня мог бы выйти неплохой актер

ДА – 1 НЕТ - 0

4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле

ДА – 1 НЕТ - 0

5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания

ДА – 0 НЕТ - 1

6. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному

ДА – 1 НЕТ - 0

7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден

ДА – 0 НЕТ - 1

8. Чтобы преуспеть в таких делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают

увидеть

ДА – 1 НЕТ - 0

9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу

ДА – 1 НЕТ - 0

10. Я всегда такой, каким я кажусь

ДА – 1 НЕТ - 0

Если вы отвечали искренне, то о Вас, по-видимому, можно сказать следующее:

0-3 балла - у Вас низкий уровень коммуникативного контроля. Ваше поведение однотипно, и Вы не

считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в

общении. Однако, такая "негибкость" делает Вас "неудобным" в общении из-за вашей прямолинейности.

В общем, дипломатом Вам не стать. А вот в роли прокурора или депутата от "зеленых" можете

попробовать преуспеть.

4-6 балла - у Вас средний уровень коммуникативного контроля. Вы искренни, часто, несдержанны в

своих эмоциях. Вам следует больше считаться в своем поведении с окружающими людьми. Ведь то что

мы считаем милой непосредственностью у ребенка, раздражает нас у взрослого. В общем, если вы

постараетесь держать свой темперамент в руках, а язык за зубами, то все получиться.

7-10 баллов - у Вас высокий уровень коммуникативного контроля. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации и в состоянии предвидеть впечатление, которое Вы производите на окружающих. В общем - вы прирожденный дипломат и царедворец. Очаровывать и уговаривать, - это работа для вас

16. *Тест «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения»*

К невербальным компонентам относят жесты, мимику, которые играют большую роль в процессе делового общения. Поэтому человеку необходимо знать, понимать и умело владеть невербальными компонентами. Данный тест поможет Вам определить уровень владения невербальными средствами в процессе общения.

Ответьте на приведенные утверждения «да» или «нет».

1. Собеседники часто обращают мое внимание на то, что я говорю слишком громко или слишком тихо.
2. Во время разговора я порой не знаю, куда деть руки.
3. Я чувствую неловкость в первые минуты знакомства.
4. Почти всегда предстоящее общение с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.
5. Я часто бываю скован в движениях.
6. В течение 10-минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему-либо не прислониться или на что-либо не облокотиться.
7. Я обычно не обращаю внимания на мимику и движения партнера, сосредоточиваясь на его речи.
8. Я стараюсь ограничить круг своего делового общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.
9. При разговоре я часто верчу что-либо в руках.
10. Мне трудно скрыть внезапно возникшие эмоции.
11. Во время деловых бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию.

Ключ к тестовому заданию «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения»

Чем меньше утвердительных ответов (ответов «да»), тем лучше человек владеет невербальными средствами общения.

Если даны 11 отрицательных ответов («нет»), это не означает, что можно пренебречь невербальными методами. Внимательно наблюдая за собой и собеседниками, можно обнаружить много интересных моментов, которые ранее ни о чем не говорили и теперь способны значительно облегчить Вашу профессиональную деятельность.

Практическое занятие по теме 3.2
Роль и ролевые ожидания в общении

Форма работы: упражнения

Цель: знакомство с понятиями "социальная роль", "маска".
умение анализировать социальные роли людей.

Количество часов: 2 часа

Коды формируемых компетенций: ОК-4.

1. Упражнение.

Цель: проиграть одну из возможных ситуаций ухода от общения в общественном транспорте.

Правила: двум учащимся дается задание: "Вы едете в транспорте. Ты - устал, задумался о своем, а ты - навеселе и тебе хочется поговорить. Вам нужно проиграть следующие возможные ситуации:

Усталый человек не реагирует на общение;

Рассеянно поддерживает разговор;

Проявляет агрессию.

Обсуждение:

Часто ли бывают такие ситуации? Какое чувство возникает у вас, когда нарушают ваше уединение?;

Как можно выйти из похожей ситуации наилучшим образом?

Роль - форма действия, которую принимает индивид в определенный момент, реагируя на определенную ситуацию, в которую вовлечены другие лица или объекты.

Ролевое поведение - это поведение личности в группе, детерминируемое её статусом и той ролью, которую она играет в соответствии с ним.

Основные положения ролевой теории личности сформированы в социальной психологии Мидом. Он главное внимание уделяет "научению роли": освоению ролей в процессе межличностного взаимодействия (интеракции). Он подчеркивал стимулирующее взаимодействие ролевых ожиданий со стороны значимых для данного индивида лиц, с которыми он вступает в общение.

Концепция социальной роли, связанной с нормами и ожиданиями, включает в себя следующие "блоки":

Представляемая роль - система ожиданий индивида и определенных групп;

Субъективная роль - субъективные представления человека о том, как он должен действовать по отношению к лицам с другим статусом.

Играемая роль - непосредственно демонстрируемая роль.

Обсуждение: в жизни существует множество ролей, например, учитель, ученик, студент, брат, друг и т.д. Какие требования к ним предъявляются? Необходимо обратить внимание учащихся на то, что некоторые аспекты ролей являются обязательными: студент должен хотя бы появляться на экзаменах, у него должна быть зачетная книжка и студенческий билет.

Мы говорим о социальной роли лишь тогда, когда к ней предъявляется множество норм. Например, "пешеход" - не будет являться социальной ролью.

Обсуждение:

Подумайте, какую привычную роль вы играете в классе?

Обратите внимание на то, что окружающие воспринимают вас обычно по этой роли, и когда вы выходите из нее, многие вас не понимают.

Чтобы утвердиться в новой роли, нужно преодолеть барьер непонимания. Например, трудно поменять роль двоечника на роль отличника. И класс и учитель сначала относятся по-прежнему. И класс, и учителя сначала относятся по-прежнему.

Чем более развит человек, чем выше уровень развития его сознания и интеллекта, тем более разных ролей он может играть.

Прозвище нередко фиксирует и отражает роль в классе.

Общение с помощью роли может быть формальным и неформальным.

Формальная роль - это поведение, которое ожидается окружающими по данной роли и формируется устоявшимися принципами и традициями. Например, роль учителя требует определенного жестко поведения, роль ученика - своего.

Неформальная роль - это ролевое поведение, строящееся из внутренних побуждений и состояний человека в данный момент - роль друга, родителя, влюбленного.

Кроме социальных ролей в повседневной жизни можно столкнуться с масками. Защита в общении приняла вид "**маски**". С масками и их действиями люди сталкиваются каждый день - в транспорте, в школе и в магазине. Маски как бы ограничивают набор формального общения, набор слов, действий, жестов, социально приемлемых в данной местности.

Например, маска "пассажир в транспорте". Если на просьбу передать билетик он попытается втянуть в беседу, начнет расспрашивать о жизни, то это, как минимум, вызовет некоторое недоумение. Это будет явным нарушением действий маски и это может вызвать раздражение.

Маска - это защита от излишнего общения и других психических воздействий. Это уход от общения на уровне формального взаимодействия с другими людьми.

Рекомендуемые упражнения:

Упражнение 1.

Цель: проиграть возможные роли и маски в общении.

Правила: ситуация 1 - один учащийся играет роль контролера в транспорте, два других - не купили билет.

Ситуация 2 - мама и дочка. Одна играет роль мамы, вторая - роль дочки, которая пришла поздно, задержавшись на дискотеке. Папа спит в соседней комнате. Какой разговор происходит?

Ситуация 3 - учитель ведет беседу с учениками. Тема - плохое поведение последних.

Упражнение 2.

"Необитаемый остров"

Цель упражнения: проанализировать играемые роли в процессе искусственного создания экстренных условий.

Правила: участники садятся в большой круг, и ведущий объясняет правила предстоящей ролевой игры. В результате кораблекрушения вы оказались на необитаемом острове с богатым животным и растительным миром. Но жизнь там полна опасностей: ядовитые растения и животные, ливневые дожди, кратковременный, но жестокий холод и т.д. в ближайшие несколько лет вы не сможете вернуться к нормальной жизни, в родные края. Ваша задача - создать для себя нормальные условия, в которых вы могли бы выжить. Поймите серьезность и опасность происшедшего. Тут не место для развлечений и болтовни - вам надо есть и пить, обустроить жильё.

Нужно освоить остров, организовать на нем хозяйство, наладить социальную жизнь, распределить основные функции и обязанности. Следует продумать и то, каким образом они будут выполняться. Прежде всего, решите вопрос о власти. Какой она будет на вашем острове? Кто будет принимать окончательное решение? Все жители острова единогласно или простое большинство, группировка самых авторитетных жителей, или единолично лидер? Каким образом будет контролироваться выполнение? Под страхом наказания, смерти? Как будет распределяться пища? Поровну? По трудовому вкладу? Может быть, больше сильным, чтобы лучше работали? Или слабым, чтобы выжили? Имеет ли право человек жить на вашем острове, никого не слушая и никому не подчиняясь? Какие у вас будут праздники? Сколько? Как вы их будете устраивать?

Разработайте нравственно-психологический кодекс взаимоотношений примерно из 15-20 пунктов. Правила нужны конкретные, а не абстрактные, они должны помогать решению возникающих проблем, эффективному сотрудничеству, предотвращению конфликтов и ссор. Нужно также предусмотреть санкции за нарушения установленных правил.

На все обсуждение и принятие решений дается 1 час и полная свобода действий в рамках задания. Нужно выбрать летописца, который будет фиксировать основные события, записывая все решения и то, каким образом проходило обсуждение и принятие их.

Рекомендации ведущему: Ваша задача - подробно проинструктировать участников об условиях проживания на острове. Следует ответить на все их вопросы, но при этом нельзя подсказывать решение проблемы. Например, не следует говорить о правилах проживания. Во время обсуждения не следует вмешиваться в его ход. Вмешаться можно только в случае возникновения острой напряженной ситуации, способной привести к конфликту.

Дискуссия по упражнению: После игры необходимо провести обсуждение, обратив особое внимание на стиль и манеру общения участников, на социальные роли, играемые ими в процессе "жизни на острове". Также следует обратить внимание на способы согласования и принятия решений, профилактику и предупреждение конфликтных ситуаций,

желание и умение слушать и слышать друг друга.

Вопросы:

Назовите примеры социальных ролей людей до 25 лет.

Какие из перечисленных ролей являются неформальными: учитель, продавец, друг, родитель, ученик, влюбленный, лидер, начальник, сосед, товарищ, директор школы, папа, брат, студент, аспирант, артист?

Какие и где можно встретить маски?

Критерии оценивания:

Оценка «5» - выставляется обучающимся, освоившим все предусмотренные профессиональные и общие компетенции, обнаружившим всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой, продемонстрировавшим умение применять теоретические знания для решения практических задач, умеющим находить необходимую информацию и использовать ее, а также усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценка «4» - выставляется обучающимся, овладевшим общими и профессиональными компетенциями, продемонстрировавшим хорошее знание учебно-программного материала, успешно выполняющим предусмотренные в программе задания, усвоившим основную литературу, рекомендованную в программе, а также показавшим систематический характер знаний по дисциплине, способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценка «3» - выставляется обучающимся, обнаружившим знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомым с основной литературой, рекомендованной программой, допустившим погрешности в устном ответе и при выполнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя. Общие и профессиональные компетенции у таких обучающихся сформированы либо сформированы частично и находятся на стадии формирования, но под руководством преподавателя будут полностью сформированы.

Оценка «2» - выставляется обучающимся, обнаружившим пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившим принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, если общие и профессиональные компетенции не сформированы, виды профессиональной деятельности не освоены, если не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании

техникума без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

2.1. Методические рекомендации по подготовке к практическим работам

Практическая работа по психологии общения проводится с целью:

систематизации, углубления и закрепления полученных теоретических знаний студентов;

развития познавательных способностей и активности студентов;

формирования способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;

формирования общих и профессиональных компетенций;

формирования психологической компетентности будущего педагога.

Практическая работа должна содействовать развитию творческого отношения к учебной деятельности, умению решать профессиональные задачи, формированию потребности к непрерывному самообразованию, приобретению опыта, обеспечению систематической работы студентов в течение учебного года.

2.2. Методические рекомендации по подготовке к устному опросу

Одним из основных способов проверки и оценки знаний обучающихся по дисциплине является устный опрос, проводимый на практических занятиях. Устный опрос является формой текущего контроля и проводится индивидуально.

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы обучающихся и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала обучающийся должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному занятию занимает немного времени в зависимости от сложности темы и особенностей организации обучающимся своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ обучающегося на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ обучающегося должен представлять собой развёрнутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

3. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд Филиала имеет электронные образовательные и информационные ресурсы.

Электронно-библиотечные системы (ЭБС), включающие электронный каталог и полнотекстовые документы:

- Znanium.com - www.znanium.com
- Образовательная платформа Юрайт - https://urait.ru

3..1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 493 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17870-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/533882.

Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/516737.

Дополнительная литература

Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16727-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/531593.

Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/511865 (дата обращения: 12.01.2024).

Периодика

Психологическая наука и образование : научно-практический журнал/ учредители: Московский городской психолого-педагогический университет, Психологический институт Российской академии наук. - Москва : Московский государственный психолого-педагогический университет, - ISSN 1814-2052. - ISSN 2311-7273

Энергосбережение: ежемесячный профессиональный журнал, представлен в читальном зале Филиала, а так же в библиотеке

3.3.2. Электронные издания

Профессиональная база данных и информационно-справочные системы	Информация о праве собственности (реквизиты договора)
Университетская информационная система РОССИЯ https://uisrussia.msu.ru/	Тематическая электронная библиотека и база для прикладных исследований в области экономики, управления, социологии, лингвистики, философии, филологии, международных отношений, права. свободный доступ
научная электронная библиотека Elibrary http://elibrary.ru/	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - это крупнейший российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 26 млн научных статей и публикаций, в том числе электронные версии более 5600 российских научно-технических журналов, из которых более 4800 журналов в открытом доступе свободный доступ
сайт Института научной информации по общественным наукам РАН. http://www.inion.ru	Библиографические базы данных ИНИОН РАН по социальным и гуманитарным наукам ведутся с начала 1980-х годов. Общий объём массивов составляет более 3 млн. 500 тыс. записей (данные на 1 января 2012 г.). Ежегодный прирост — около 100 тыс. записей. В базы данных включаются аннотированные описания книг и статей из журналов и сборников на 140 языках, поступивших в Фундаментальную библиотеку ИНИОН РАН. Описания статей и книг в базах данных снабжены шифром хранения и ссылками на полные тексты источников из Научной электронной библиотеки.
Федеральный портал «Российское образование» [Электронный ресурс] – http://www.edu.ru	Федеральный портал «Российское образование» – уникальный интернет-ресурс в сфере образования и науки. Ежедневно публикует самые актуальные новости, анонсы событий, информационные материалы для широкого круга читателей. Еженедельно на портале размещаются эксклюзивные материалы, интервью с ведущими специалистами – педагогами, психологами, учеными, репортажи и аналитические статьи. Читатели получают доступ к нормативно-правовой базе сферы образования, они могут пользоваться самыми различными полезными сервисами – такими, как онлайн-тестирование, опросы по актуальным темам и т.д.