

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Хоменко Елена Семеновна

Должность: исполняющая обязанности заведующей филиалом, начальник отдела

учебно-производственной работы

Дата подписания: 27.12.2023 08:30:26

Уникальный программный ключ:

03c04d4933a2307f9c20d0107fe3c7a0c84980be

Министерство образования и науки РС (Я)

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение РС (Я)

«Ленский технологический техникум»

Филиал «Пеледуйский»

Методические рекомендации по выполнению практической работы по учебной дисциплине

СГ. 03 Психология общения

общеобразовательного цикла

Основной профессиональной образовательной программы

подготовки специалистов среднего звена

26.02.03 «Судовождение»

П. Пеледуй, 2023

Методические рекомендации по выполнению практических занятий составлены на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта общеобразовательного цикла по основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена 26.02.03 «Судовождение» к содержанию и уровню подготовки выпускника в соответствии учебным планом и рабочей программой дисциплины **СГ. 03 Психология общения**, утвержденных ГБПОУ РС (Я) «Ленский технологический техникум» филиал «Пеледуйский».

Автор: Иванюк Вера Васильевна, преподаватель ГБПОУ РС (Я) «Ленский технологический техникум» филиал «Пеледуйский», первой квалификационной категории.

Рассмотрена и рекомендована предметно – цикловой комиссией
филиала «Пеледуйский»
Протокол № 2 «27» сентября 2023г.

Председатель ПЦК  /Вавилова Е.Ю. /

Содержание

1. Пояснительная записка
2. Требования к результатам работы, в том числе к оформлению
3. Критерии оценки и формы контроля
4. Список рекомендуемой литературы
5. Приложение

Пояснительная записка

Данные методические указания предназначены для проведения практических занятий, предусмотренных рабочей программой дисциплины «Психология общения» для студентов всех специальностей 4 курса. Предназначены для студентов, обучающихся по основной профессиональной образовательной программе подготовки специалистов среднего звена

26.02.03 «Судовождение». Цель методических указаний: оказание помощи студентам в выполнении практической работы по дисциплине СГ. 03 Психология общения

Обучение истории включает обязательное выполнение практических работ. Широкое использование практических работ в учебном процессе делает его более интересным, повышает качество обучения, усиливает практическую направленность преподавания, способствует развитию познавательной активности студентов (и в ходе исследовательской деятельности), их логического мышления и творческой самостоятельности. Кроме того, проведение практических работ при изучении курса психологии общения способствует формированию у студентов общеучебных и специальных умений.

Цели и задачи:

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование практических умений и навыков.

Продолжительность практического занятия два академических часа.

Необходимыми структурными элементами практического занятия, помимо самостоятельной деятельности студентов является инструктаж, а также анализ и оценка выполнения работ и степень овладения студентами запланированными умениями.

Форма организации студентов на практических занятиях фронтальная или индивидуальная.

1.Этапы и содержание практического занятия:

2.Вступительная часть

3.Мотивация темы, цель занятия.

4.Оценка готовности аудитории, оборудования и студентов

5.Характеристика содержания, порядка проведения и оценки результатов практической работы

6.Актуализация теоретических знаний студентов.

7.Самостоятельная работа студентов под контролем преподавателя.

8.Контроль качества по теме занятия.

9.Заключительная часть занятия, (обобщение, выводы по теме, оценка работы студентов на занятии. Домашнее задание.)

Практические работы способствуют формированию у студентов следующих общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.

ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Все задания сборника направлены на усвоение, повторение и закрепление знаний, полученных при изучении материала. Выполнение практических работ способствует овладению умениями и навыками поиска, систематизации и комплексного анализа информации, составлению схем и таблиц, формированию логического мышления – способности рассматривать события и явления с точки зрения их обусловленности, критически анализировать источники, устанавливать причинно-следственные связи, делать выводы, представлять результаты изучения классического материала в виде таблиц и схем. Выполнение некоторых заданий требует дополнительных знаний, что свидетельствует о кругозоре обучающихся.

Практические занятия включают в себя различные типы заданий:

Заполнить таблицу, пройти тест, составить схемы. написать реферат.

Практическое занятие № 1. Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины

Заполнить таблицу

Рекомендуемое содержание ответа

Этапы жизни	Стадии социализации	Содержание стадии
Детство и юность	Адаптация	Некритическое усвоение социального опыта, подражание окружающим.
	Индивидуализация	Желание выделиться, критическое отношение и неприятие социального опыта окружающих, желание найти «свой путь».
	Интеграция	Вливание в общество.
Зрелость	Коррекция	Приспособление к новым социальным ролям.
Старость	Хранение	Хранение и передача социального опыта. max-inform.ru

«Структуру личности развития в период социализации»

Этапы социализации личности	Этапы социализации Становление и развитие личностных качеств происходит в течение всей человеческой жизни. Но в разные периоды этого пути существуют
-----------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>свои особенности социализации. Есть прямая связь между нею и жизненными циклами человека. Специалисты выделяют два основных периода данного процесса:</p> <p>Первый этап начинается в детстве и заканчивается с достижением совершеннолетия, второй связан со взрослостью и характеризуется тесной взаимосвязью с различными социальными институтами. Оба периода делятся на более конкретные этапы, каждый из которых имеет свои особенности.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Этапы первичного периода: • раннее детство (0-11 лет); • подростковый период (12-17); • юность (18-21).
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Практическая работа № 2. Общение как социально-психологический феномен: понятие общения, его структура, функции, средства и виды.

1. Заполнить таблицу «Структуру, Структура общения состоит из трех средства и виды общения». взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения. Они бывают вербальные и невербальные.

Вербальные средства общения – слова с

закрепленными за ними значениями. Слова могут быть произнесены вслух (устная речь), написаны (письменная речь), заменены жестами у слепых или произнесены про себя.

Устная речь является более простой и экономичной формой вербальных средств. Она разделяется на:

- 1) диалогическую речь, в которой принимают участие два собеседника;
- 2) монологическую речь – речь, которую произносит один человек.

Письменная речь применяется при невозможности устного общения или когда необходима точность, выверенность каждого слова.

Невербальные средства общения – знаковая система, которая дополняет и усиливает вербальную коммуникацию, а иногда и заменяет ее. С помощью невербальных средств общения передается около 55–65 % информации. К невербальным средствам общения относятся:

1) визуальные средства:

а) кинестетические средства – это зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в мимике, позе, жесте, взгляде, походке;

б) направление взгляда и визуальный контакт; в) выражение лица;

г) выражение глаз;

д) поза – расположение тела в пространстве («нога на ногу», перекрест рук, перекрест ног и т. д.);

е) дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);

ж) кожные реакции (покраснение, испарина); з) вспомогательные средства общения

(особенности телосложения (половые, возрастные)) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т. п.);

2) акустические (звуковые):

а) связанные с речью (громкость, тембр, интонация, тон, высота звука, ритм, речевые паузы и их локализация в тексте);

б) не связанные с речью (смех, скрежет зубов, плач, кашель, вздохи и т. п.);

3) тактильные – связанные с прикосновением:

а) физическое воздействие (ведение слепого за руку и др.);

б) такевика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

Виды общения по средствам:

1) вербальное общение – осуществляется посредством речи и является прерогативой человека. Оно предоставляет человеку широкие коммуникативные возможности и гораздо богаче всех видов и форм невербального общения, хотя в жизни не может полностью его заменить;

2) невербальное общение происходит с помощью мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты (тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные и другие ощущения и образы, получаемые от другого лица). Невербальные формы и средства общения присущи не только человеку, но и некоторым животным (собакам, обезьянам и дельфинам). В большинстве случаев невербальные формы и средства общения человека являются врожденными. Они позволяют людям взаимодействовать друг с другом, добиваясь взаимопонимания на эмоциональном и поведенческом уровнях. Важнейшей невербальной составляющей процесса общения является умение слушать.

Виды общения по целям:

1) биологическое общение связано с удовлетворением основных органических потребностей и необходимо для поддержания, сохранения и развития организма;

2) социальное общение направлено на расширение и укрепление межличностных контактов, установление и развитие интерперсональных отношений, личностного роста индивида.

Виды общения по содержанию:

1) материальное – обмен предметами и продуктами деятельности, которые, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей;

2) когнитивное – передача информации, расширяющей кругозор, совершенствующей и развивающей способности;

3) кондиционное – обмен психическими или физиологическими состояниями, оказание влияния друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести человека в определенное физическое или психическое состояние;

4) деятельностное – обмен действиями, операциями, умениями, навыками;

5) мотивационное общение состоит в передаче друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении.

По опосредованности:

1) непосредственное общение – происходит с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т. п.;

2) опосредствованное общение – связано с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией (природных (палка, брошенный камень, след на земле и т. д.) или культурных предметов (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т. п.);

3) прямое общение строится на основе личных контактов и непосредственного восприятия друг другом общающихся людей в самом акте общения (например, телесные контакты, беседы людей друг с другом и т. д.);

4) косвенное общение происходит через посредников, которыми могут быть другие люди (например, переговоры между конфликтующими сторонами на межгосударственном, межнациональном, групповом, семейном уровнях). Другие виды общения:

1) деловое общение – общение, целью которого является достижение какого-либо четкого соглашения или договоренности;

- 2) воспитательное общение – предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата;
- 3) диагностическое общение – общение, целью которого является формулировка определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации (таково общение врача с пациентом и т. п.);
- 4) интимно-личностное общение возможно при заинтересованности партнеров в установлении и поддержании доверительного и глубокого контакта, возникает между близкими людьми и в значительной степени является результатом предшествующих взаимоотношений.

Определить уровень общительности

«Тест на общительность» по В. Ф. Ряховского, выводы и результаты записать в тетрадь и сделать вывод по результатам теста Классификатор к тесту В.Ф.Ряховского

30 - 32 очка - Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25 - 29 очков - Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством - в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19 - 24 очков - Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14 - 18 очков - у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9 - 13 очков - Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

4 - 8 очков - Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 очка и менее - Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям - и на работе, и дома, и вообще повсюду - трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье - такой стиль жизни не проходит бесследно.

Практическая работа № 3. Стили руководства

Составить таблицу «Стили руководства». Параметры взаимодействия руководителя с подчиненными:

Приемы принятия решений

Способ доведения решений до исполнителей Распределение ответственности

Отношение к инициативе Отношение к подбору кадров

Отношение к недостаткам собственных знаний Стиль общения

Характер отношений с подчиненными Отношение к дисциплине

Отношение к стимулированию труда работников

Авторитарный (автократический)

Единолично решает вопросы

Приказывает, распоряжается, командует

Берет на себя или перекладывает на подчиненных

Подавляет

Бойится квалифицированных работников

Переоценивает собственные знания

Держит дистанцию

Диктуется настроением

Приверженец жесткой дисциплины

Считает наказание основным методом стимулирования

Демократический

Перед принятием решения советуется с подчиненными

Предлагает, просит

Распределяет ответственность в соответствии с переданными полномочиями

Поощряет, использует в интересах дела

Подбирает деловых, грамотных работников

Постоянно повышает квалификацию, учитывает критику

Общителен

Ровная манера поведения, постоянный

самоконтроль.

Сторонник разумной дисциплины, осуществляет дифференцированный подход к людям

Использует различные методы стимулирования

Либеральный

Ждет указаний от руководства или решения совещания

Просит, упрощает

Снимает с себя всякую ответственность

Отдает инициативу в руки подчиненных

Подбором кадров не занимается

Пополняет свои знания и поощряет эту черту у подчиненных

Общается с подчиненными только по их инициативе

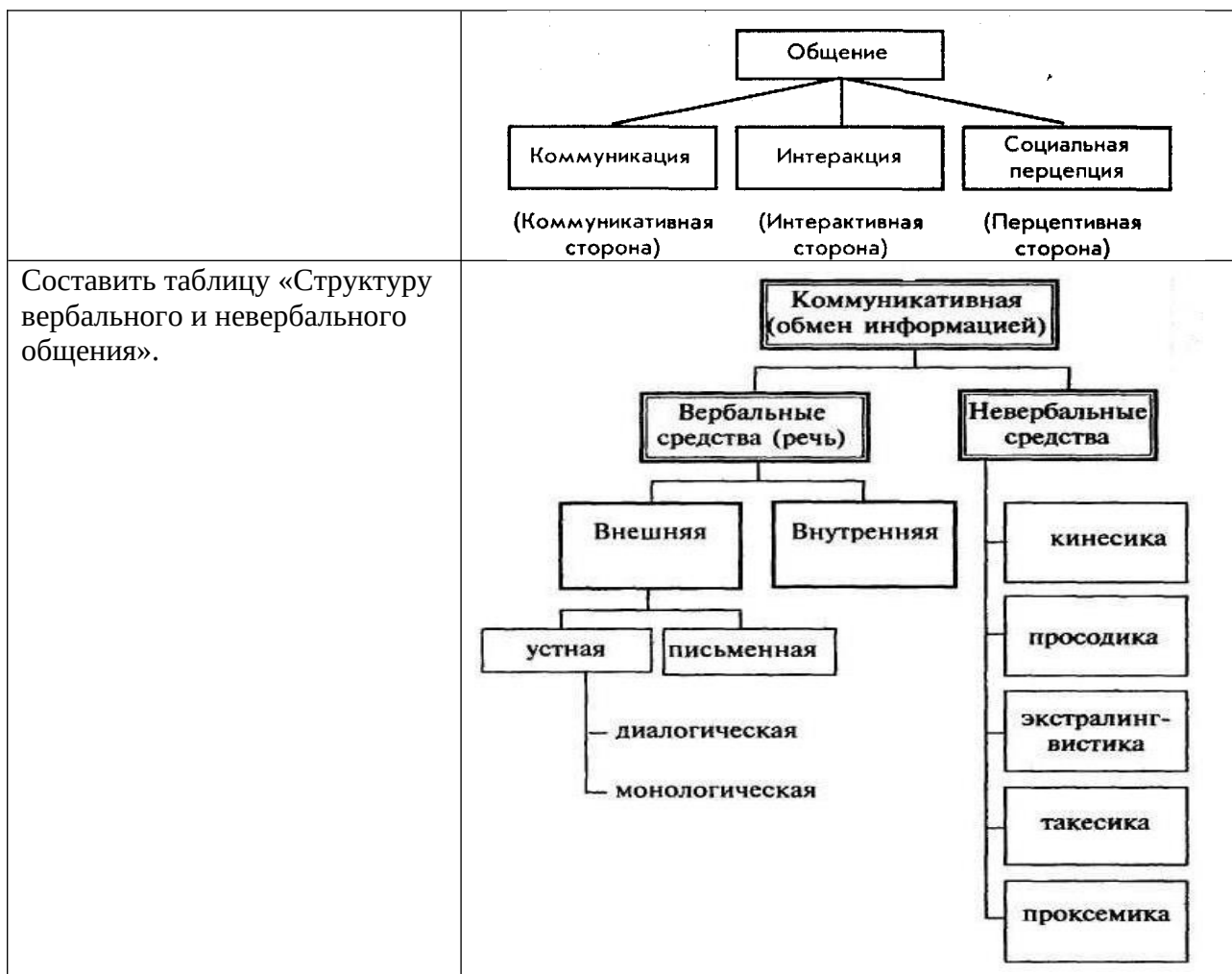
Мягко, покладист.

Требуя формальной дисциплины

Использует различные методы стимулирования

Практическая работа № 4. Психологические особенности процесса общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание
Расписать схему «Психологические аспекты общения», Г.М. Андреевой и дать им характеристику.	



Практическая работа № 5. Психологические особенности процесса общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание
<p>Привести примеры действия механизмов и эффектов социальной перцепции</p>	<p>Рассматриваемый элемент позволяет человеку грамотно интерпретировать внешний вид и поведение собеседника. На основе полученных сведений человека формирует собственное заключение об отличительных чертах <u>личности</u>, мотивах поступков. Перцепция оказывает большое влияние на результативность коммуникации. С ее помощью анализируется внутреннее состояние собеседника.</p> <p>Социальная перцепция позволяет правильно воспринимать окружающие объекты, налаживать коммуникацию с ними. Эффективность социальной перцепции напрямую зависит от того, насколько человек не подвержен влиянию <u>стереотипов</u>, они оказывают негативное влияние на объективное оценивание собеседника, результатом является формирование искаженного образа в сознании.</p>

Практическая работа № 6. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
<p>Составить таблицу</p> <p>«Виды психологических явлений:</p> <p>«психические процессы, психическое состояние, психические свойства.</p>	<p>Психические процессы подразделяются на познавательные (ощущение, восприятие, мышление, память и воображение), эмоциональные и волевые</p> <p>Психические состояния - это относительно устойчивые проявления психики, такие как апатия, бодрость, депрессия и другие.</p> <p>Психические свойства определяются индивидуальными особенностями личности, а именно темпераментом, характером и способностями.</p> <p>К психическим свойствам можно отнести такие понятия, как сила, спокойствие, уравновешенность. Под понятием психических процессов понимают эмоции, память, чувства, ощущения. Среди качеств психики выделяют интеллект, характер, темперамент, способности. К психическим состояниям относят, например, настроение.</p>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
<p>Составить таблицу</p> <p>«Основное свойство личности темперамент» и дать им характеристику.</p>	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="24" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">НЕСТАБИЛЬНОСТЬ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="12"></td> <td>24</td> <td colspan="12">Обидчивый</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>23</td> <td colspan="12">Неспокойный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>22</td> <td colspan="12">Агрессивный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>21</td> <td colspan="12">Возбудимый</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>20</td> <td colspan="12">Переменчивый</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>19</td> <td colspan="12">Импульсивный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>18</td> <td colspan="12">Оптимистический</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>17</td> <td colspan="12">ХОЛЕРИЧЕСКИЙ</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>16</td> <td colspan="12">Активный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>15</td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>14</td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="12" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">ИНТРАВЕРСИЯ</td> <td>13</td> <td colspan="12" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">ЭКСТРАВЕРСИЯ</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>12</td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>11</td> <td colspan="12">Общительный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>10</td> <td colspan="12">Открытый</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>9</td> <td colspan="12">Разговорчивый</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>8</td> <td colspan="12">Доступный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>7</td> <td colspan="12">Беспечный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>6</td> <td colspan="12">Живой</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>5</td> <td colspan="12">Беззаботный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>4</td> <td colspan="12">Инициативный</td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>3</td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>2</td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="12"></td> <td>1</td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="24" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">СТАБИЛЬНОСТЬ</td> </tr> </tbody> </table>	НЕСТАБИЛЬНОСТЬ																																				24	Обидчивый																								23	Неспокойный																								22	Агрессивный																								21	Возбудимый																								20	Переменчивый																								19	Импульсивный																								18	Оптимистический																								17	ХОЛЕРИЧЕСКИЙ																								16	Активный																								15																									14													ИНТРАВЕРСИЯ												13	ЭКСТРАВЕРСИЯ																								12																									11	Общительный																								10	Открытый																								9	Разговорчивый																								8	Доступный																								7	Беспечный																								6	Живой																								5	Беззаботный																								4	Инициативный																								3																									2																									1													СТАБИЛЬНОСТЬ																							
НЕСТАБИЛЬНОСТЬ																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
												24	Обидчивый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												23	Неспокойный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												22	Агрессивный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												21	Возбудимый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												20	Переменчивый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												19	Импульсивный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												18	Оптимистический																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												17	ХОЛЕРИЧЕСКИЙ																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												16	Активный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												15																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
												14																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
ИНТРАВЕРСИЯ												13	ЭКСТРАВЕРСИЯ																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												12																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
												11	Общительный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												10	Открытый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												9	Разговорчивый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												8	Доступный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												7	Беспечный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												6	Живой																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												5	Беззаботный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												4	Инициативный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
												3																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
												2																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
												1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
СТАБИЛЬНОСТЬ																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									

Практическая работа № 7. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении

привычных действий.

Меланхолик Обладает высокой чувствительностью: присутствует глубина чувств при слабом их выражении. Ему свойственна сдержанность и приглушенность речи и движений, скромность, осторожность. В нормальных условиях меланхолик - человек глубокий, содержательный, ответственный, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые этого не заслуживают.

Холерик Отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, вспыльчивости при эмоциональных обстоятельствах.

Сангвиник Быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатывается поверхностность и непостоянство.

Источник: <https://psycabi.net/testy/202-test-na-temperament-a-belova>

Практическая работа № 8. Работа в кризисных и нестандартных ситуациях

Составить таблицу основные позиции: взрослый, родитель, ребенок по Э. Берну. Состояние эго «Родитель»:

Поведение, мысли и чувства, скопированные от родителей или родительского образа. Родитель требует, оценивает, осуждает или одобряет, учит, руководит, покровительствует.

Состояние эго «Взрослый»:

Поведение, мысли и чувства, которые являются прямыми ответами на «здесь и сейчас».

Взрослый проявляет рассудительность, логически работает с информацией.

Состояние эго «Ребенок»:

Поведение, мысли и чувства родом из детства. Ребенок демонстрирует инфантилизм, эгоизм, беспомощность, состояние подчинения.

Эти состояния меняются в тот или иной момент, часто автоматически и незаметно для нас самих. принятия решений.

Детское (Дитя – Д) состояние «Я» следует жизненному принципу чувств. На поведение в настоящем влияют чувства из детства. Детское

«Я» также выполняет свои, особые функции, не свойственные двум другим составляющим личности. Оно «отвечает» за творчество, оригинальность, разрядку напряжения, получение приятных, иногда «острых», необходимых в определенной степени для нормальной жизнедеятельности впечатлений. Кроме того, Детское «Я» выступает на сцену, когда человек не чувствует достаточно сил для самостоятельного решения проблем: не способен преодолеть трудности или (и) противостоять давлению другого человека.

Практическая работа № 9. Психологическое влияние в процессе делового общения

Составить таблицу «Основные приемы и способы манипуляции»

Основные способы манипуляции

1. Ложь

Самый простой и примитивный способ манипуляции сознанием - ложь. Ложная информация, будучи воспринята и учтена объектом манипуляции при формировании решения, может привести его, помимо его воли, к желанным для манипулятора результатам.

«Чем чудовищнее ложь, тем скорее в неё поверят»

- говорил рейхсминистр народного просвещения и пропаганды Германии Йозеф Геббельс, и в отношении толпы был прав. Этот подвид может быть эффективней обычной лжи потому, что в сознании обывателя включается дополнительный фактор: «Ну не могут же врать так откровенно...». Однако история неоднократно доказывала: могут, и ещё как могут.

2. Тактика уловок собеседника

Сущность тактики уловок определяется её целью. Это одностороннее предложение, с помощью которого одна сторона желает и может получить преимущество в переговорах; другая же предположительно должна о ней знать, либо, как ожидается, будет проявлять терпение. Та сторона, которая осознала, что к ней применена тактика уловок, обычно реагирует двумя способами.

Первая характерная реакция состоит в том, чтобы смириться с этой ситуацией. Ведь неприятно начинать с конфликта. Где-то в душе вы дадите себе зарок никогда больше не иметь дела с такими оппонентами. Но сейчас вы надеетесь на лучшее, полагая, что уступив немного другой стороне, вы умиротворите её, и она не потребует большего. Порой это случается, но далеко не всегда. Вторая, наиболее распространенная реакция заключается в том, чтобы ответить тем же. Иными словами, если они пытаются обмануть вас, вы делаете то же самое, а на угрозы выдвигаете свои контругрозы. Начинается состязание воли. Обе стороны вступают в непримиримый позиционный спор. Он обычно заканчивается прекращением переговоров, если одна из сторон сдаётся.

Практическая работа № 10. Конфликты в экипаже и способы их разрешения

Пройти тест

«Конфликтный ты»

Оцените полученные результаты: каждый ответ «а» — 4 балла; «б» — 2 балла; «в» — 0.

Подсчитайте общую сумму набранных баллов.

От 20—28 баллов. Вы тактичны и миролюбивы, уходите от конфликтов и споров, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Может поэтому иногда называют Вас приспособленцем.

От 10—18 баллов. Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь тогда, когда нет другого выхода и все средства исчерпаны. При этом не выходите за рамки корректности, твердо отстаиваете свое мнение. Все это вызывает к Вам уважение.

До 8 баллов. Конфликты и споры — это Ваша стихия. Любите критиковать других, но не выносите критики в свой адрес. Ваша грубость и несдержанность отталкивает людей. С Вами трудно как на работе, так и дома. Постарайтесь перебороть свой характер.

Составить таблицу

«Способы управления и предупреждения конфликтов». Управление конфликтом – целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на его динамику в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт.

Управление конфликтами, являясь сложным процессом, включает в себя следующие виды деятельности: прогнозирование конфликта, предупреждение, регулирование и разрешение конфликта.

Рассмотрим эти виды деятельности подробнее.

1. Прогнозирование конфликта. Один из важнейших видов деятельности субъекта управления, направленный на выявление причин данного конфликта. Основным источником прогнозирования конфликта является изучение объективных и субъективных условий и факторов взаимодействия между людьми, а также их индивидуально- психологических особенностей. В коллективе, например, такими условиями и факторами могут быть: стиль управления; уровень социальной напряженности; социально-психологический климат и т.д.

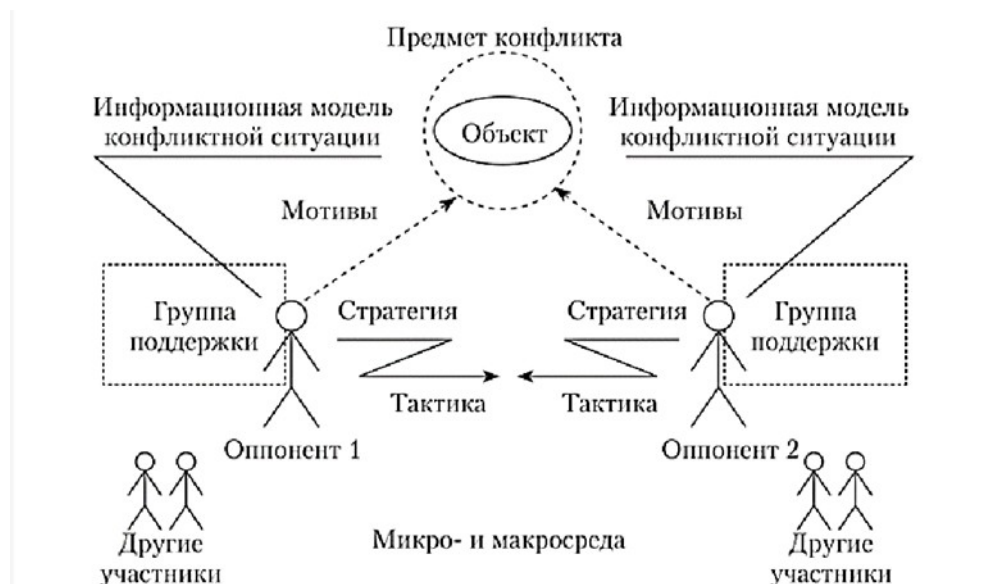
2. Предупреждение конфликта. Вид деятельности субъекта управления, направленный на недопущение возникновения конфликта. Предупреждение (профилактика) конфликтов основывается на их прогнозировании. В этом случае на основе полученной информации о причинах зреющего нежелательного конфликта предпринимается активная деятельность по нейтрализации действия всего комплекса детерминирующих его факторов.

3. Регулирование конфликта. Вид деятельности субъекта управления, направленный на ослабление и ограничение конфликта, обеспечение его развития в сторону разрешения.

4. Стимулирование конфликта. Вид деятельности субъекта управления, направленный на провокацию, вызов конфликта. Стимулирование оправдано по отношению к конструктивным конфликтам. Средства стимулирования конфликтов могут быть самыми разными: • вынесение проблемного вопроса для обсуждения на общем собрании; • критика сложившейся ситуации на собрании и т.д.

5. Разрешение конфликта. Вид деятельности субъекта управления, связанный с завершением конфликта. Разрешение – это заключительный этап управления конфликтом. Разрешение конфликта – это процесс нахождения взаимоприемлемого решения проблемы, имеющей личную значимость для участников конфликта, на этой основе гармонизации их взаимоотношений.

Рассмотреть структуру конфликта:



Критерии оценивания качества выполнения практических работ

Оценка "5" Практическая работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Студенты работали активно, полностью самостоятельно: выбрали необходимые для выполнения предлагаемых работ источники знаний, показали необходимые для проведения практических работ теоретические знания, практические умения и навыки. Работа оформлена аккуратно, в оптимальной для фиксации результатов форме.

Оценка "4" Практическая работа выполнена студентами в полном объеме и самостоятельно. Допускается отклонение от необходимой последовательности выполнения, не влияющее на правильность конечного результата (перестановка пунктов типового плана при характеристике отдельных категорий личности). Используются указанные преподавателем источники знаний. Работа показала знание основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Допускаются неточности и небрежность в оформлении результатов работы.

Оценка "3" Практическая работа выполнена и оформлена студентами с помощью преподавателя или хорошо подготовленных и уже выполнивших на "отлично" данную работу студентами. На выполнение работы затрачено много времени (можно дать возможность доделать работу дома). Студенты показали знания теоретического материала, но испытывали затруднения при самостоятельной работе с ключами тестов.

Оценка "2" Выставляется в том случае, когда студенты оказались не подготовленными к выполнению этой работы. Полученные результаты не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Обнаружено плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений. Руководство и помощь со стороны преподавателя и хорошо подготовленных студентов неэффективны из-за плохой подготовки студентов.

Литература.

Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /

Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва :

Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450805> (дата обращения: 03.09.2021).

Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /

Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-

7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455694> (дата обращения: 03.09.2021).