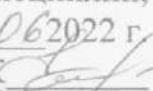


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«Профессиональное училище №48 п. Подгорный»
ГБПОУ ПУ № 48 п. Подгорный

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по выполнению практических работ
по учебной дисциплине
Психология
образовательной программы (ОП)
для профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Рассмотрено и одобрено
на заседании предметно - цикловой комиссии
общеобразовательных дисциплин,
протокол № 10 от «2» 06 2022 г.
Председатель ПЦК 
Н.Ю. Елизарьева

Методические указания по выполнению практических работ по учебной дисциплине «Психология» разработаны на основе рабочей программы учебной дисциплины «Психология» для профессии среднего профессионального образования подготовки квалифицированных рабочих 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области « Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»

Разработчик: Колягина Виктория Владимировна, педагог-психолог
ГБПОУ ПУ № 48 п. Подгорный

Пояснительная записка

Содержание практических работ по дисциплине «Психология личности» направлено на достижение следующих **целей**:

- закрепление теоретических знаний и практическое овладение методами психологического исследования личности;
- развитие способности творческого использования психологических знаний в решении профессиональных задач, способности к рефлексии и к самосовершенствованию в профессиональной сфере ;
- изучение современных технологий эффективных коммуникаций: овладение техникой активного слушания, способами противостояния влиянию и урегулирования конфликтов;
- формирование положительного отношения к самому себе, осознания своей индивидуальности, уверенности в своих силах применительно к реализации себя в будущей профессии.

Участвуя на практических занятиях в обсуждении проблем психологии, деловых играх и тренингах, обучающийся приобретет навыки самоанализа и наблюдения за поведением других людей, анализа психологических явлений, научится принимать в расчет психологические закономерности при осуществлении будущей профессиональной деятельности.

Цели и задачи дисциплины:

Освоение содержания дополнительной учебной дисциплины «Психология личности» обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов:

личностных:

- сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества;
- готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;
- толерантное сознание и поведение, готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения.
- понимание роли знания психологических закономерностей развития личности как основы успешной социализации личности;
- формирование мировоззрения, соответствующего современной конкурентоспособной личности.

метапредметных:

- владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем;
- способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания.

предметных:

- владение коммуникативными способностями и навыками самоанализа и самооценки;
- знание основных теорий личности;
- представление о закономерностях психического развития человека как личности и индивидуальности;
- сформированность профориентационной направленности к профессии.

Формой итоговой аттестации по учебной дисциплине является **зачёт**. К зачёту допускаются обучающиеся, выполнившие в полном объёме практические работы, предусмотренные программой учебной дисциплины.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Наименование темы	Кол-во часов
1	Психологические процессы и состояния	2
2	Личность и ее структура	4
3	Индивидуальные особенности личности	4
4	Общение и его роль в совместной деятельности людей.	2
5	Техники общения и их значимость в достижении успеха в профессиональной деятельности.	4
6	Основные правила и стратегии поведения в конфликтных ситуациях	4

	Итого:	20
--	---------------	-----------

Перед выполнением каждой практической работы рекомендуется ознакомиться с теоретическим материалом, желательно законспектировать в рабочей тетради теоретические сведения по теме.

Практическая работа №1

Тема: «Концепции личности зарубежных и отечественных авторов»-2ч.

Деловая игра «Психологические позиции и их роль в профессиональном самоопределении» (по Э. Берну).

Мини-лекция «Транзактный анализ Эрика Берна».

Основными целями транзактного анализа являются достижение состояния интегрированного взрослого, при котором человек становится

а) осознанным, автономным, а также обретение жизненной позиции Я – О'Кей, Ты – О'Кей. Э. Берн писал: «Каждое человеческое существо рождается принцем или принцессой; полученный в раннем возрасте опыт убеждает людей в том, что они – лягушки, и это убеждение лежит в основе их патологического развития» (Э. Берн, 1966). Поэтому метафорически цель транзактного анализа заключается в том, чтобы, во-первых, стать более довольными лягушками, а во-вторых, превратиться в принцев и принцесс благодаря осознанности и автономности.

Структурный анализ личности рассматривает человека в единстве трех компонентов, трех структур: *Родителя, Взрослого и Ребенка*. *Родитель* – состояние Я, сходное с образами родителей, *Взрослый* – состояние Я, автономно направленное на объективную оценку реальности. *Ребенок* – действующие с момента фиксации в раннем детстве состояния Я, представляющие архаические пережитки.

Каждое эго-состояние выполняет определенные функции. *Родительская часть* несет ответственность за сохранение энергии и уменьшение тревоги, воспитание, а также установление границ в виде нормативов, эталонов, стереотипов и т.д. Функции *Взрослого* эго-состояния – продуктивная адаптация к окружающей действительности, организация активности, интеллект, рациональность, вероятностный подход к жизни и оценка реальности на ее основе. *Ребенок* в общей структуре личности выполняет функции мотивации *Взрослого* с целью получения максимального удовлетворения от жизни, обеспечивает спонтанность, творчество.

Родительское эго-состояние подразделяется на *Контролирующего Родителя* и *Заботливого Родителя*.

Контролирующий Родитель требует, ориентируется на жесткие нормы, долженствования, стереотипы, контролирует каждый шаг, критически оценивает, имеет низкий уровень развития эмпатии. *Заботящийся Родитель* поддерживает других людей, успокаивает, проявляет заботу, для него характерно волнение, переживание о близких, эмпатия в определенных пределах, ограниченных его функциями. В некоторых случаях *Родитель* из данной позиции способен к демонстрации толерантности. В тоже время, для *Родителя* в целом характерна позиция «сверху», которая предполагает от партнера по общению реакцию эго-состояния *Ребенок*, может фиксировать ее, тем самым блокируя развитие *Взрослой* части личности.

Ребенок также может проявлять себя двумя способами.

Адаптированный Ребенок изменяет свое поведение под влиянием *Родителя* и ведет себя либо зависимо (*Приспосабливающийся Ребенок*) и не по годам самостоятельно (*Бунтующий Ребенок*), либо «уходит в себя» (*Избегающий Ребенок*). Для *Свободного Ребенка* характерно спонтанное поведение, творчество, интуиция и радость от жизни. Это самая продуктивная часть личности, которая побуждает к самореализации, получению удовлетворения и радости от жизни. *Взрослый*, как уже отмечалось, отвечает за объективную переработку информации, ему свойственны рациональность, вариативный подход к решению проблем, альтернативность мышления, ориентация на факты, осуществление окончательного выбора в ситуации «здесь и сейчас». Он способен четко осознавать свои цели, мотивы, интересы и т.п., а так же выяснять и учитывать потребности, цели, мотивы, интересы партнера по общению, кем бы он ни являлся.

Задание: ознакомьтесь с тестом(21-утверждение) **«Родитель – Взрослый – Дитя»**. Определите эго-состояние у одного из испытуемых(коллега, знакомы т.д). Оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10. Ноль баллов свидетельствует об отсутствии данной характеристики. Десять баллов являются выражением максимального ее проявления. Вы можете выбрать любой балл от 0 до 10 в зависимости от того, в какой степени предложенное описание поведения свойственно вам. Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам следующей таблицы:

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 – «Дитя»;

2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 – «Взрослый»;

3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 – «Родитель».

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса. Если у вас получилась формула «ВДР», то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и несклонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством. Хуже, если на первом месте стоит «Р», категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору, словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами. Сочетание «РДВ» порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь. «Д» во главе приоритетной формулы— вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. Эйнштейн, например, однажды шутливо объяснил причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумывался лишь тогда, когда люди обычно перестают о них думать. Но детская непосредственность хороша до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то, значит, пора взять свои эмоции под контроль.

Разделитесь на подгруппы по 5 человек, вспомните реальную конфликтную ситуацию из своей жизни и определите у каждого участника конфликта психологическую позицию общения по Э.Берну (Родитель, Ребенок, Взрослый). Представьте свой вариант решения проблемной ситуации.

Каждая подгруппа представляет свой вариант решения проблемы с позиции Р, Р,В, которые способствуют успеху делового общения.

Рефлексия

Расскажите то, новое, что вы узнали и что, может вам пригодиться для решения проблемных ситуаций в сфере общения.

Практическая работа №2

Тема: «Личность и ее структура» - 4ч.

Диагностика самосознания

Цель: определить степень ответственности человека за свои поступки и свою жизнь

Методика представляет собой модифицированный вариант опросника американского психолога **Дж. Роттера**. Опросник состоит из 44 предложений-утверждений, касающихся экстернальности - интернальности в межличностных (семейных) отношениях, а также в отношении собственного здоровья.

Инструкция: Прочитав каждое утверждение, решите для себя согласны вы с ним или нет. В случае согласия поставьте рядом с порядковым номером предложения знак "+" (можно это сделать на отдельном листе бумаги). Если вы не согласны с данным утверждением, то рядом с порядковым номером поставьте знак "-". Будьте внимательны при выполнении этой работы и в то же время старайтесь подолгу не задерживаться и не раздумывать по поводу отдельного утверждения.

Обработку заполненных ответов следует проводить по приведенным ниже ключам, суммируя совпадающие с ключом ответы. К опроснику прилагается семь ключей, соответствующих семи шкалам:

Шкала общей интернальности (Ио).

Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных событий в их жизни было результатом их собственных действий, что они могут ими управлять и, следовательно, берут на себя ответственность за свою жизнь в целом. Низкий показатель по шкале Ио соответствует низкому уровню субъективного контроля. Такие люди не видят связи между своими действиями и значимыми событиями, которые они рассматривают как результат случая или действия других людей. Для определения УСК по данной шкале необходимо помнить, что максимальное значение показателя по ней равно 44, а минимальное - 0.

Шкала интернальности в области достижений (Ид).

Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над эмоционально положительными событиями. Такие люди считают, что всего самого хорошего в своей жизни они добились сами и что они способны с успехом идти к намеченной цели в будущем. Низкий показатель по шкале Ид свидетельствует о том, что человек связывает свои успехи, достижения и радости с внешними обстоятельствами - везением, счастливой судьбой или помощью других людей. Максимальное значение показателя по этой шкале равно 12, минимальное - 0.

Шкала интернальности в области неудач (Ин).

Высокий показатель по этой шкале говорит о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять самого себя в разнообразных неприятностях и неудачах. Низкий показатель свидетельствует о том, что человек склонен приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатами невезения. Максимальное значение Ин - 12, минимальное - 0.

Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис).

Высокий показатель Ис означает, что человек считает себя ответственным за события, происходящие в его семейной жизни. Низкий Ис указывает на то, что субъект считает своих партнеров причиной значимых ситуаций, возникающих в его семье. Максимальное значение Ис - 10, минимальное - 0.

Шкала интернальности в области производственных отношений (Ип).

Высокий Ип свидетельствует о том, что человек считает себя, свои действия важным фактором организации собственной производственной деятельности, в частности, в своем продвижении по службе. Низкий Ип указывает на склонность придавать более важное значение внешним обстоятельствам - руководству, коллегам по работе, везению - невезению. Максимум Ип - 8, минимум - 0.

Шкала интернальности в области межличностных отношений (Им).

Высокий показатель по Им свидетельствует о том, что человек чувствует себя способным вызывать уважение и симпатию других людей. Низкий Им указывает на то, что субъект не склонен брать на себя ответственность за свои отношения с окружающими. Максимальное значение Им - 4, минимальное - 0.

Шкала интернальности в отношении здоровья и болезни (Из).

Высокий показатель Из свидетельствует о том, что человек считает себя во многом ответственным за свое здоровье и полагает, что выздоровление зависит преимущественно от его действий. Человек с низким Из считает здоровье и болезнь результатом случая и надеется на то, что выздоровление придет в результате действий других людей, прежде всего врачей. Максимальное значение Из - 4, минимальное - 0.

Ключи для обработки результатов опросника

Ио:

«+» 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44

«-» 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 31, 33, 38, 40, 41, 43

Ид:

«+» 12, 15, 27, 32, 36, 37

«-» 1, 5, 6, 14, 26, 43

Ин:

«+» 2, 4, 20, 31, 42, 44

«-» 7, 24, 33, 38, 40, 41

Ис:

«+» 2, 16, 20, 32, 37

«-» 7, 14, 26, 28, 41

Ип:

«+» 19, 22, 25, 42

«-» 1, 9, 10, 30

Им:

«+» 4, 27

«-» 6, 38

Из:

«+» 13, 34

«-» 3, 23

Тренинг «Познай себя»-4ч.

Цель: развитие самопознание, умение анализировать и определять психологические характеристики свои и окружающих людей.

Структура занятия

1. Знакомство с правилами группы

2. Проведение упражнений

3. Рефлексия

Материалы: карандаши или фломастеры, бумага А4.

Ход занятия

Правила группы:

1. Конфиденциальность,
2. Говорим только о собственных чувствах,
3. Отсутствие оценочных суждений – не даем оценку личности других участников,
4. Право на ошибку – на тренинге нет «правильного» или «неправильного»,
5. Один говорит, другие молчат, не перебиваем друг друга,
6. Ответственность

Упражнение "Кто Я"?

Ход упражнения: У каждого человека есть собственная теория о том, что делает его уникальным, отличает от других людей. При этом возникает вопрос: «Разделяют ли другие мою точку зрения?».

Инструкция: Обучающимся группы предлагается разделить лист бумаги на три графы по вертикали: в 1-й графе ответить на вопрос: «Кто я?» Для этого написать 10 слов-эпитетов, писать следует в том порядке, в каком они приходят в голову. Во 2-й графе написать, как на этот же вопрос ответили бы ваши родители, знакомые (любой значимый другой). В 3-й графе на тот же вопрос отвечает кто-то из группы. Для этого все кладут свои подписанные листочки на стол, они перемешиваются, затем каждый, не глядя, берет листочек со стола и пишет о том человеке, чей листочек ему попался. Затем листочки снова складываются на стол, и каждый забирает свой.

Обсуждение результатов: обратить внимание обучающихся на следующие аспекты:

- повторяется ли какое-либо качество, слово во всех трех графах;
- о чем это может говорить (например, об открытости человека в общении);
- насколько хорошо человек сам себя знает (количество слов в 1-й графе);
- отношение к самому себе (соотношение позитивных и негативных эпитетов);
- совпадают или не совпадают «Я-концепция» и представления других об этом человеке;
- из чего складываются представления других о человеке (здесь возможно обсуждение вопроса ответственности человека за презентацию себя другим людям) и т. д.

Упражнение «Рисунок Я»

Цель: расширить представление о себе, самопознание.

Ход работы: Взяв карандаши, либо фломастеры, бумагу участники располагаются в любом месте учебной аудитории. Желательно чтобы рядом с друг другом никто не сидел. На листке бумаги обучающимся предстоит нарисовать собственный образ в аллегорической форме так, как они себя представляют. Для рисования даётся определённое время. Например, 10-15 мин. Надо дать возможность каждому участнику закончить свой рисунок.

Когда рисунки выполнены, ведущий их собирает и перетасовывает в случайном порядке. Ведущий предлагает каждому обучающемуся по очереди выбрать из стопки рисунок и демонстрируя его группе, просит участника поделиться впечатлениями, что за человек мог его нарисовать. Чей-то

комментарий ограничивается одним словом, кто-то делится более подробными догадками. Это не самое важное. Главное – способствовать тому, что бы высказались все, включая и авторов рисунков. Автору предлагается высказаться, что называется, для маскировки.

Инструкция : «Можете рисовать всё, что хочется. Это может быть картина природы, натюрморт, абстракция, фантастический мир, остросюжетная ситуация, нечто в стиле ребуса. Всё, что угодно, но с чем вы ассоциируете, сравниваете себя, своё жизненное состояние, свою натуру».

Обсуждение результатов:

Поделись впечатлениями, какой человек мог нарисовать данный рисунок.

Какими личностными качествами обладает этот человек?

Это уверенный в себе человек или наоборот?

Когда высказывались по поводу вашего рисунка, какие чувства, эмоции вы переживали?

Всё ли высказанное об этом рисунке совпадает с Вашими качествами?

Рефлексия

Что интересного и нового ты узнал о себе и своих одноклассниках?

Практическая работа №3

Тема: Индивидуальные особенности личности -2ч

Диагностика типа темперамента-2ч.

Цель: определение типа темперамента с помощью личностного опросника Г.Айзенка с учетом интроверсии и экстраверсии личности, а так же эмоциональной устойчивости.

Инструкция. Вам предлагается ответить на 57 вопросов. Вопросы направлены на выявление вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичны ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет вам в голову. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак + (да), если нет — знак — (нет).

Обработка результатов:

Экстраверсия - интроверсия: «да» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; «нет» (-): 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Нейротизм (эмоциональная стабильность - эмоциональная нестабильность): «да» (+): 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

«Шкала лжи»: «да» (+): 6, 24, 36; «нет» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54. Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл.

Интерпретация результатов

При анализе результатов следует придерживаться следующих ориентиров. Экстраверсия - интроверсия: больше 19 - яркий экстраверт, больше 15 - экстраверт, больше 12 - склонность к экстраверсии, 12 - среднее значение, меньше 12 - склонность к интроверсии, меньше 9 - интроверт, меньше 5 - глубокий интроверт.

Нейротизм: больше 19 - очень высокий уровень нейротизма, больше 13 - высокий уровень нейротизма, 9 - 13 - среднее значение, меньше 9 - низкий уровень нейротизма.

Ложь: больше 4 - неискренность в ответах, свидетельствующая также о некоторой демонстративности поведения и ориентированности испытуемого на социальное одобрение, меньше 4 - норма.

Описание шкал Экстраверсия — интроверсия Характеризуя типичного экстраверта, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться.

Типичный интроверт — это спокойный, застенчивый, интроективный человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы. Нейротизм характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или нестабильность).

Эмоциональная устойчивость — черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией,

отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности.

Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстраверсии, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный), флегматик (сильный, уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

Тренинг общения «Учимся общаться»-2ч

Цель: развитие умений распознавать невербальные сигналы в общении и эффективно их транслировать.

Ход занятия

Вступление

Правила группы:

7. Конфиденциальность,
8. Говорим только о собственных чувствах,
9. Отсутствие оценочных суждений – не даем оценку личности других участников,
10. Право на ошибку – на тренинге нет «правильного» или «неправильного»,
11. Один говорит, другие молчат, не перебиваем друг друга,
12. Ответственность

Общение может происходить как через вербальные каналы (речь), так и через невербальные: жесты, мимика, интонация, паузы, поза, смех, слезы и другие. Эти каналы общения так же важны, как и речевое общение.

Сегодня мы будем развивать невербальные каналы общения.

Игра «Мимика и жесты»:

а) Каждый обучающийся только при помощи рук показывает два противоположных состояния, например, гнев и спокойствие, печаль и радость, усталость и бодрость и т. п.

б) То же самое при помощи мимики (без жестов).

в) То же самое при помощи и мимики, и жестов, и позы (участвуют только добровольцы, так как упражнение трудное).

г) Все разбиваются на пары. Каждый из пары получает записку с простым заданием, например «написать письмо», «переставить мебель в классе» и т.д. Эти задания получивший записку должен передать напарнику жестами и мимикой. Второй должен выполнить понятое им перед всеми. Сравнивают написанное в задании с выполненным.

д) Группа разбивается на две части. Каждая из подгрупп теперь пассажиры автобусов, которые едут в противоположные стороны, но вот автобусы останавливаются друг напротив друга, скоро они продолжат движение. Однако в противоположном автобусе вы увидели друга/подругу, которому не могли дозвониться. Участники из противоположных «автобусов» должны за 1—2 минуты договориться (только с помощью мимики и жестов) о предстоящей встрече. При обсуждении выясняется, кто из партнеров как понял друг друга, что было сложным при передаче и приеме информации без слов.

Игра «Дискуссия»

Группа разбивается на тройки. В каждой тройке обязанности распределяются следующим образом. Первый участник играет роль «глухого-и-немого»: он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении – зрение, а также жест и пантомима. Второй играет роль «глухого». Он может говорить и видеть. Третий – «слепой-и-немой». Он способен только слышать и показывать. Всей тройке предлагаются задания: договориться о месте встречи в Москве, о подарке имениннику или о том, в какой цвет красить забор.

Обсуждение:

- 1) Какие эмоции вызвали у вас игры? Чем они вам понравились или не понравились?
- 2) Расскажите о своих приемах невербального общения при выполнении упражнений.
- 3) Кто из игроков был наиболее убедителен в своей роли?
- 4) Что развивают эти игры?

Рефлексия

Какие новые знания вы сегодня получили, что было особенно для вас интересным?

Практическая работа №4

Тема: Общение и его роль в совместной деятельности людей-2ч.

Деловая игра: «Лидерство и взаимодействие»

Цель: выявить лидерский потенциал участников и характер взаимоотношений в группе.

Образовательная технология: коррекции межличностных взаимодействий в учебной группе.

Оборудование: Бланк таблицы, ручка.

Ход игры

1.Ознакомление всех участников с условиями игры.

Условия игры:

Ваш корабль потерпел кораблекрушение.

Первый этап Вы чудом спаслись и оказались один в резиновой лодке (без весел и мотора) посреди Тихого океана. Все что осталось у вас- это 15 предметов. Ваша задача: выбрать самые необходимые предметы, чтобы спастись с их помощью. Участник заполняет в таблице графу №1 «Один в лодке» , дается следующая инструкция: проранжируйте указанные предметы в таблице с точки зрения их важности для выживания (поставьте цифру 1 у самого важного для вас предмета, цифру 2 у второго по значению и т.д. цифра 15 будет соответствовать самому менее полезному предмету.

На этом этапе упражнения дискуссия между участниками запрещена.

Второй этап

Для проведения деловой игры формируются команды по 5 участников. Одновременно могут играть несколько команд, действующих автономно. Каждая команда выбирает капитана, задача которого представить план выживания.

Инструкция: повезло целой группе – спаслись все. Ваша задача прийти к общему решению. Участники команды, используя метод групповой дискуссии, ранжируют предметы, необходимые для выживания (графа №2

«Все в лодке»). При групповой работе необходимо использовать метод консенсуса. Это означает, что с выбором должны согласиться все члены команды перед тем, как это станет частью группового решения. Затем капитаны команд представляют группе свой план выживания.

Ведущий игры оценивает результаты дискуссии в каждой команде. Для этого зачитывается «правильный» список ответов, предложенный экспертами ЮНЕСКО:

Согласно мнению экспертов, основными вещами, необходимыми человеку, потерпевшему кораблекрушение в океане, являются предметы, служащие для привлечения внимания, и предметы, помогающие выжить до прибытия спасателей. Навигационные средства имеют сравнительно небольшое значение: если даже маленький спасательный плот и в состоянии достичь земли, невозможно на нём запасти достаточное количество воды и пищи для жизни в течение этого периода.

Следовательно, самым важным для вас являются зеркало для бритья и канистра нефтегазовой смеси. Эти предметы могут быть использованы для сигнализации воздушным и морским спасателям.

Вторыми по значению являются такие вещи, как канистра с водой и коробка с армейским рационом.

- Зеркало для бритья. Важно для сигнализации воздушным и морским спасателям.
- Канистра с нефтегазовой смесью. Важна для сигнализации. Может быть зажжена банкнотом и спичкой и будет плыть по воде, привлекая внимание.
- Канистра с водой. Необходима для утоления жажды

Коробка шоколада. Резервный запас пищи.

- Рыболовная сеть. Оценивается ниже, чем шоколад, потому что в данной ситуации «синица» в руках лучше «журавля» в небе. Нет уверенности, что вы поймаете рыбу.
- Нейлоновый канат. Можно использовать для связывания снаряжений, чтобы оно не упало за борт.
- Плавательная подушка. Спасательное средство на случай, если кто-то упадёт за борт.

- Репеллент, отпугивающий акул. Назначение очевидно.
- Ром, крепостью 80%. Содержит 80% алкоголя – достаточно для использования в качестве антисептика, в других случаях имеет малую ценность, поскольку употребление может вызвать обезвоживание.
- Радиоприёмник. Имеет незначительную ценность, так как нет передатчика.
- Карты Тихого океана. Бесполезны без дополнительных навигационных приборов. Для вас важнее знать, не где находитесь вы, а где находятся спасатели.
- Противомоскитная сетка. В Тихом океане нет mosquitos.
- Сектант. Без таблиц и хронометра относительно бесполезен.

Причина более высокой оценки сигнальных средств по сравнению с предметами поддержания жизни (пищей и водой) заключается в том, что без средств сигнализации почти нет шансов быть обнаруженными и спасёнными. К тому же в большинстве случаев спасатели приходят в первые 36 часов, а человек может прожить этот период без пищи и воды.

Обработка результатов:

В таблице заполняется графа 3 «Эксперты», результаты представлены ведущим.

Предложите сравнить «правильный» ответ, собственный результат и результат группы: для каждого предмета списка надо вычислить разность между номером, который присвоил ему индивидуально каждый участник, группа и номером, присвоенным этому предмету экспертами. Сложите абсолютные значения этих разностей для всех предметов. Если сумма больше 30, то участник или группа «утонули»; В). Сравните результаты группового и индивидуального решения. Явился ли результат группового решения более правильным по сравнению с решением отдельных участников? Для этого ведется подсчет ошибок:

Высчитайте разницу:

-между ответами экспертов и вашими собственными (графы 1 и 3) и заполните графу «ошибки одного».

-между ответами экспертов и «всех в лодке»(графы 2 и 3) и занесите разницу в графу «ошибки всех».

Для оценки лидерского потенциала необходимо высчитать разницу между «ошибками всех» и «ошибками одного». Подсчитайте общий результат (графа лидерский потенциал)

Вы набрали:

- меньше 30 баллов: обладаете ярко выраженными лидерскими качествами;
- 30-40 баллов есть задатки лидера, но вы не стремитесь их проявлять;
- больше 40 баллов: для вас характерна позиция конформизма.

Предметы в лодке	Один в лодке 1	Все в лодке 2	Эксперты 3	Ошибки одного 4	Ошибки Всех 5	Лидерский потенциал 6
Секстант						
Зеркало для бритья						
Канистра с водой						
Противомоскитная сетка						
Карты Тихого океана.						
Аварийный запас продуктов						
Плавательная подушка						
Канистра с нефтегазовой						

смесью						
Радиоприёмник						
Репеллент, отпугивающий акул						
Непрозрачная пленка						
Ром, крепостью 80%.						
Нейлоновый канат						
Коробка шоколада						
Рыболовная сеть.						
Итого:						

Рефлексия

Что нового узнали о себе, какие чувства испытывали, когда работали в команде.

Практическая работа №5

Тема: Техники общения и их значимость в достижении успеха в профессиональной деятельности-2ч.

Деловая игра «Искусство общения»

Задание №1

Внимательно изучите таблицу и дополните ее своими примерами.

Разделитесь на подгруппы и обсудите способы манипуляции и защиты от нее.

В деловом общении очень важно уметь распознать психологическую позицию партнера и занять такую, которая обеспечит конструктивное решение вопроса.

Манипуляции – скрытое управление поведением человека, совершаемое ради какой-либо выгоды того, кто управляет. Человека, который в своих интересах управляет поведением другого помимо его воли, называют манипулятором.

Способы манипуляции и защиты от нее

№п/п	Способы манипуляции	Способы защиты
1	<p>Навязывание роли.</p> <p>Угадав желания человека, манипулятор начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п.</p> <p>Например, «Сергей мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...»</p>	<p>Отказ от роли</p> <p>К примеру:</p> <p>«К сожалению, люди любят преувеличивать...»</p>
2	<p>Вас делают другом.</p> <p>Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой: «Я вижу, вы мне так сочувствуете....вот спасибо...я думаю., вы не откажетесь мне оказать услугу...»</p>	<p>Не замечать намеков.</p> <p>Не проявлять дружеского участия в разговоре особенно с малознакомым человеком.</p>
3	<p>Доброжелатель.</p> <p>Чрезвычайно любезно и доброжелательно расспрашивает о личных делах, трудностях, затем обращается с просьбой, в которой после такого разговора трудно отказать</p>	<p>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом, и не считать себя обязанным делать то, о чем просит участливый человек.</p>
4	<p>«Дружим против общего врага».</p> <p>Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая к определенным действиям</p>	<p>Задайте себе вопрос:</p> <p>«С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p>
5	<p>Вас делают соратником по общему делу.</p> <p>Например, новый сотрудник доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие,</p>	<p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Не поддавайтесь пафосу</p>

	посвящает вас в свой замечательный проект реорганизации работы фирмы. И тут же просит именно его бумаги показать директору в первую очередь	собеседника, отдавайте себе отчет в том, насколько вы сами считаете этот проект первоочередным
6	Туманные намеки. Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
7	Берет измором. Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите	«Заезженная пластинка» Каждый раз в ответ на просьбу следует повторять: «Рад бы вам пойти навстречу, но ничего не могу сделать»

Задание №2. Отметьте знаком «плюс» позиции, которые способствуют успеху делового общения:

1. учитывать интересы собеседника;
2. говорить только о себе;
3. видеть положительное в партнере по общению;
4. ориентироваться на ситуацию и обстановку;
5. находить общее с собеседником;
6. выделять свое «Я»
7. проявлять искренность и доброжелательность;
8. навязывать свою точку зрения;
9. не забывать о «золотом» правиле нравственности: «поступай по отношению к другим так, как бы ты хотел бы, чтобы они поступали по отношению к тебе».

Каждая подгруппа представляет свой вариант позиции, которые способствуют успеху делового общения.

Рефлексия

Расскажите то, новое, что вы узнали и что, может вам пригодиться для решения проблемных ситуаций в сфере общения.

Практическая работа № 6

Тема: «Основные правила и стратегии поведения в конфликтных ситуациях»-4ч

1.Диагностика (опросник К. Томаса).-2ч

Цель: определение стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Ход работы

Для описания типов поведения людей в конфликта. К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в ситуацию, и напористость, для которой характерен акцент на собственных интересах.

Выделяется пять способов регулирования конфликтов, обозначенные в соответствии с двумя основополагающими измерениями (кооперация и напористость):

1.Соревнование (конкуренция) — стремление добиться своих интересов в ущерб другому.

2.Приспособление — принесение в жертву собственных интересов ради другого.

3.Компромисс — соглашение на основе взаимных уступок; предложение варианта, снимающего возникшее противоречие.

4.Избегание — отсутствие стремления к кооперации и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

5.Сотрудничество — участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Инструкция: Перед вами ряд утверждений (30), которые помогут определить некоторые особенности вашего поведения. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый может высказать свое мнение.

Имеются два варианта, А и В, из которых вы должны выбрать один, в большей степени соответствующий вашим взглядам, вашему мнению о себе. В бланке для ответов поставьте отчетливый крестик соответственно одному из вариантов (А или В) для каждого утверждения. Отвечать надо как можно быстрее.

Обработка и анализ результатов: Сравните ваши ответы с ключом и определите ваш способ (стратегию) поведения в конфликтной ситуации.

Ключ опросника

№ п/п	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
1				а	б
2		б	а		
3	а				б
4			а		б
5		а		б	
6	б			а	
7			б	а	
8	а	б			
9	б			а	
10	а		б		
11		а			б
12			б	а	
13	б		а		
14	б	а			
15				б	а

16	б				а
17	а			б	
18			б		а
19		а		б	
20		а	б		
21		б			а
22	б		а		
23		а		б	
24			б		а
25	а				б
26		б	а		
27				а	б
28	а	б			
29				б	
30	б				а

Обсуждение:

Какой из пяти способов чаще всего встречается в реальной жизни?

Какой из пяти способов вы чаще используете в общении с друзьями, родителями, учителями.

Какой из пяти способов является наиболее лёгким, а какой наиболее трудным?

Рефлексия

На листе бумаги нарисуйте свою ладонь как символ дружбы. В контуре каждого из пальцев напишите то, новое, что вы узнали и что, может вам пригодиться для решения возможных конфликтов.

Коммуникативный тренинг-2ч

Цель: развитие коммуникативных навыков общения и приобретение опыта позитивного общения.

Ход занятия

Вводная часть

Знакомство обучающихся с основными правилами работы в группе. Правило персонификации обращения и высказывания «Я предлагаю...», «Я думаю...»; правило «здесь и теперь»; правило «обратной связи»; правило недопустимости непосредственных оценок человека (оценивать действия человека), правило конфиденциальности и правило «стоп».

Вступительное слово педагога:

Вначале вспомним притчу: В одном селе умирал глава большой семьи. Он попросил принести веник и предложил своим сыновьям сломать его. Каждый попытался, но хотя они были сильные люди, ни одному не удалось справиться. Тогда отец попросил разрезать проволоку, связывающую веник, и предложил сыновьям сломать рассыпавшиеся прутья. Они с легкостью сделали это. Отец сказал: «Когда меня не будет, держитесь вместе, и любые испытания вам не страшны. А поодиночке вас легко сломать как эти прутья». Сегодня мы посмотрим, на сколько, нам удастся действовать вместе и принимать согласованные решения. Начинаем.

Упражнение №1 «Имя – качество».

Участники сидят в кругу и, передавая друг другу мячик, называют свое имя и какое-либо одно свое качество, начинающееся с любой буквы, которая есть в его имени, фамилии или отчестве. Подводя итоги, ведущий обращает внимание участников на разнообразие качеств друг друга, подчеркивает, что, несмотря на то, что все очень разные, нам предстоит совместная работа.

Упражнение №2 «Постройтесь по росту»

Цель: преодоление барьеров в общении между участниками и их раскрепощение.

Участники становятся плотным кругом, закрывают глаза. Их задача состоит в том, чтобы построиться с закрытыми глазами по росту. После того как все участники найдут свое место, дать команду открыть глаза и посмотреть, что получилось. После упражнения можно обсудить, сложно ли было выполнить это задание (как себя чувствовали участники) или нет. Примечание: эта игра имеет несколько вариаций. Можно предложить построиться по цвету глаз, по цвету волос.

Упражнение №3 «Экстрасенс»

В центре круга ставится стул, на него приглашают сесть кого-то из участников тренинга. Там должны будут побывать все (по желанию). Когда первый доброволец найдётся и займёт место, ведущий предлагает остальной группе ответить на вопросы: Кем участник хотел стать в детстве?, Как сложится его жизнь лет через 5-10 лет, Какие качества ему нужно развивать, чтобы стать руководителем или конструктивно взаимодействовать с окружающими людьми. И т.д. Обсуждение: участник рассказывает про то, угадали ребята или нет о его планах на будущее или жизни в детстве. Какие коммуникативные качества он действительно хочет развить у себя. Все делятся: насколько тяжело или легко было высказываться о человеке?

Упражнение №4 «Связующая нить».

Материал: клубок ниток.

Первый участник дает рефлексия занятию: что понравилось, что не понравилось, что он хочет сказать группе. Оставляя у себя начало нити, передает клубок дальше по кругу. Когда клубок обошел всех, начинаем сматывать его обратно, при этом каждый говорит комплимент или пожелание своему соседу.

Рефлексия

Какой опыт общения вы получили для себя на тренинге сегодня?

Что нового вы узнали о себе?

Какие выводы вы сделали для себя?

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. по специальности «Психология» / Г.М. Андреева. –5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2007.
2. Берн Э. Люди, которые играют в игры. Игры, в которые играют люди. – М.: Фаир-Пресс, 2001.
3. Ефимова Н.С. Психология общения. Практикум по психологии: учебное пособие.-М.:ИД»ФОРУМ»:ИНФРА-М.2014.
4. Ниренберг Д. Читать человека как книгу. М.: Экономика, 1990
5. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения Москва Издательский центр «Академия», 2009

Дополнительные источники:

1. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара, 2001.
2. Основы конфликтологии: учебник/ Г.И.Козырев.-2-е изд. Перераб. И доп.- М.:ИД ФОРУМ»:ИНФРА-М.2014.

Интернет – ресурсы:

1. Агеева Зоя Александровна. Психология общения. // Режим доступа: <http://www.psychological.ru/default.aspx?s=0&p=21&0a1=542&0o1=3&0s1=1&>

