

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.09.2023 10:47:10

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffaf0ee37e73fa19

Министерство образования и науки Российской Федерации

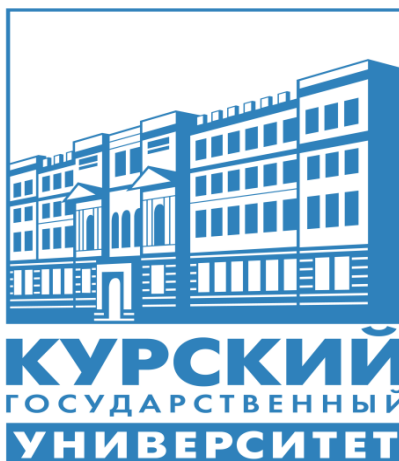
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Курский государственный университет»

Колледж коммерции, технологий и сервиса

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ
ПО ОПЦ.09 Психология делового общения и конфликтология
для специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство**



Курск 2023

Методические рекомендации по выполнению практических работ по учебной дисциплине разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

Форма обучения: очная

Организация – разработчик: ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Разработчик:

Косинова Ж.В. – преподаватель колледжа коммерции, технологии и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Содержание

| | | |
|---|--|----|
| 1 | Пояснительная записка | 4 |
| 2 | Практическое занятие 1. Самодиагностика по теме «Общение». Диагностический инструментарий: «Коммуникативные и организаторские способности». «Ваш стиль делового общения». «Ваши эмпатические способности». Самоанализ результатов тестирования. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению | 8 |
| 3 | Практическое занятие 2. Выполнение упражнений на развитие умений воспринимать и понимать друг друга: «Поздороваемся», «Рожицы», «Слепой и поводырь», «Эмпатия», «Понял – не понял», «Ошибки восприятия», «Зеркало». | 15 |
| 4 | Практическое занятие 3. Ролевые игры, направленные на групповое принятие решения; на отработку приемов партнерского общения; развития терпимого отношения к другим, на использование невербального общения. Анализ ролевых игр. | 17 |
| 5 | Практическое занятие 4. Выполнение упражнений на развитие навыков слушания: «Настроение», «Дождик», «Испорченный телефон», «Эксперимент», «Разобраться в проблеме с использованием приёмов активного слушания» Проблема 1. Вы не готовы к зачёту. Проблема 2. Друг взял без спроса твою вещь. Проблема 3. Мама не пускает на дискотеку. | 18 |
| 6 | Практическое занятие 5-6. Ролевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр | 20 |
| 7 | Практическое занятие 7. Тест: «Твоя конфликтность»; «Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики. Анализ производственных конфликтов и составление алгоритма выхода из конфликтной ситуации | 25 |
| 8 | Практическое занятие 8. Разработка этических норм своей будущей профессиональной деятельности | 31 |
| 9 | Практическое занятие 9-10. Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации | 31 |

Пояснительная записка

Методические рекомендации по выполнению практических занятий по учебной дисциплине Психология общения являются частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

Содержание методических указаний по выполнению практических занятий соответствует требованиям ФГОС СПО.

Процесс выполнения практических работ по учебной дисциплине направлен на формирование следующих компетенций:

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Формируемые общие компетенции:

ОК1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Формируемые профессиональные компетенции:

ПК 1.1. Планировать текущую деятельность сотрудников служб предприятий туризма и гостеприимства.

ПК 1.2. Организовывать текущую деятельность сотрудников служб предприятий туризма и гостеприимства.

ПК 1.3. Координировать и контролировать деятельность сотрудников служб предприятий туризма и гостеприимства.

ПК 1.4. Осуществлять расчеты с потребителями за предоставленные услуги.

ПК 2.1. Организовывать и осуществлять прием и размещение гостей

ПК 2.3. Организовывать и осуществлять бронирование и продажу гостиничных услуг.

ПК 3.3. Давать устные справки по вопросам гостиничного обслуживания и расположения городских достопримечательностей

ПК 3.4. Принимать меры по разрешению конфликтов, возникающих при обслуживании клиентов

ПК 3.5. Рассматривать претензии по неудовлетворительному обслуживанию клиентов

В результате выполнения практических работ по профессиональному модулю обучающийся должен **уметь**:

– применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

– использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

– взаимосвязь общения и деятельности; цели, функции, виды и уровни общения;

– роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении;

– техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; этические принципы общения;

– источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; приемы саморегуляции в процессе общения.

В методических указаниях содержатся требования к выполнению практических занятий, в которых дается теоретический материал, задания для выполнения, контрольные вопросы.

Практические занятия предназначены для закрепления и углубления знаний и умений, полученных во время лекционных занятий. При подготовке к практическим занятиям следует использовать литературу из представленного списка, а также руководствоваться приведенными указаниями и рекомендациями.

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике практических занятий.

При подготовке к практическому занятию обучающийся должен ознакомиться с планом занятия, изучить конспект лекций, соответствующие разделы учебников и учебных пособий. Для лучшего запоминания и понимания прочитанного следует составить конспект прочитанного. При этом необходимо выбирать основные положения и избегать механического переписывания материала. После изучения материала рекомендуется ответить на вопросы, рекомендуемые для самоконтроля. Затем следует составить план ответа на вопросы плана занятий.

В ходе практического занятия выясняется степень усвоения обучающимися понятий и терминов по темам профессионального модуля, умение обучающихся применять полученные знания для решения конкретных практических задач.

В результате выполнения заданий и ответа на контрольные вопросы обучающийся получает оценку.

Критерии оценки практической работы

Оценка *«отлично»* выставляется, если обучающийся активно работает в течение всего практического занятия, дает полные ответы на вопросы и показывает при этом глубокое овладение лекционным материалом, знание соответствующей литературы, способен выразить собственное мнение по данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументировано излагать материал, анализировать явления и факты, делать самостоятельные обобщения и выводы.

Оценка *«хорошо»* выставляется при условии соблюдения следующих требований: обучающийся активно работает в течение практического занятия, вопросы освещены полно, изложения материала логическое, обоснованное фактами, со ссылками на соответствующие нормативные документы и литературные источники, освещение вопросов завершено выводами, обучающийся обнаружил умение анализировать факты и события, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, допущены логические ошибки при решении задач.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется в том случае, когда обучающийся в целом овладел сути вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала, законодательства и учебной литературы, пытается анализировать факты и события, делать выводы и решать задачи. Но на занятии ведет себя пассивно, дает неполные ответы на вопросы, допускает грубые ошибки при освещении теоретического материала или 3-4 логических ошибок при решении задач.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется в случае, когда обучающийся обнаружил несостоятельность осветить вопрос, вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимания основной сути вопросов, выводы, обобщения, обнаружено неумение решать практические задачи.

Практическое занятие 1.

**Самодиагностика по теме «Общение». Диагностический инструментарий:
«Коммуникативные и организаторские способности». «Ваш стиль делового общения».
«Ваши эмпатические способности».**

Самоанализ результатов тестирования. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению

Цель занятия: Сформировать умения самодиагностики и рефлексии.

В результате выполнения работы обучающийся должен:

Уметь:

применять техники и приемы эффективного общения профессиональной деятельности
пользоваться приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

Знать:

виды социальных взаимодействий, понятие социальной перцепции.

Овладеть ОК 2, ОК 5, ОК 6, ОК 7,

Подготовить к овладению: ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 3.3., ПК.5.3, ПК 5.5

Средства обучения:

бланки, представляющие собой стандартные листы бумаги, ручка, карандаш, ноутбук, аудиозаписи телефонных разговоров.

Требования по теоретической готовности обучающихся к выполнению практической работы:

1. Понятие социальной перцепции.
2. Факторы, оказывающие влияние на восприятие.
3. Искажение в процессе восприятия.

Задания для студентов:

- 1) Провести самодиагностику по предложенным методикам.
- 2) Провести самоанализ на основании полученных результатов самодиагностики и теста «Коммуникабельны ли вы?» (самостоятельная работа – 2-ое занятие)
- 3) Заполнить таблицу и составить план действий по коррекции результатов, препятствующих эффективному общению.

| Сильные стороны | Слабые стороны | Пути коррекции |
|-----------------|----------------|----------------|
| | | |
| | | |

Раздаточный материал:

Психологические тесты:

1. «Коммуникативные и организаторские склонности»
2. «Ваш стиль делового общения»
3. «Ваши эмпатические способности»

Коммуникативные и организаторские склонности (КОС)

Инструкция: Вам предлагается ответить на 40 вопросов. Имейте в виду, что вопросы короткие и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайте внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести

заведомо приятное впечатление. Важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии вопросов.

Итак, если ваш ответ на вопрос положителен (вы согласны), то около номера вопроса поставьте «да»; если ваш ответ отрицательный (вы не согласны) – поставьте «нет».

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненное вам кем-то из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вы отступаете от них.
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включиться в новую для вас компанию?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно бы было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиваться, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди мало знакомых для вас людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли вы, что вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для вас компанию?
30. Принимали ли вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?

32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято вашими товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомую для вас компанию?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания у своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов

Для того, чтобы узнать свои коммуникативные склонности, воспользуйтесь «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 вопросы и за каждый ответ «нет» на 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 вопросы. Коэффициент коммуникативности (K_k) определяют по формуле: $K_k = m/20$, где m – количество совпавших с «ключом» ответов.

Если K_k соответствует:

- от **0,10** до **0,45** – низкий уровень;
- от **0,46** до **0,55** – уровень ниже среднего;
- от **0,56** до **0,65** – средний уровень;
- от **0,66** до **0,75** – высокий уровень;
- от **0,76** до **1,00** – очень высокий уровень.

КОММУНИКАТИВНЫЕ СКЛОННОСТИ, обеспечивают эффективность общения и психологическую совместимость в деятельности.

НИЗКИЕ – человек малообщительный, испытывает трудности и определенные неудобства в установлении контактов с людьми.

НИЖЕ СРЕДНЕГО – человек не стремится к общению, чувствует себя скованно в незнакомом коллективе, круг своих знакомых ограничивает, не стремится отстаивать свое мнение, трудно переживает обиды.

СРЕДНИЕ – человек общительные, разговорчивый (особенно в кругу знакомых людей), круг знакомств не ограничивает.

ВЫСОКИЕ – человек общительный, не теряется в новой обстановке, быстро находит друзей, в общении проявляет инициативу, стремится расширить круг своих знакомых.

ОЧЕНЬ ВЫСОКИЕ – человек очень общительный, испытывает потребность в общении, активно вовлекается в события, происходящие вокруг него. Вносит оживление в компании, легко заводит новые знакомства, стремясь к расширению круга своих друзей.

Для подсчета организаторских способностей воспользуйтесь следующим «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 вопросы и за каждый ответ «нет» на 4, 8, 12, 16, 20, 28, 32, 36, 40 вопросы. Коэффициент организаторских способностей (K_o) определяют по формуле: $K_o = m/20$, где m – количество ответов совпавших с «ключом».

Если K_o соответствует:

- от **0,20** до **0,55** – низкий уровень;
- от **0,56** до **0,65** – уровень ниже среднего;
- от **0,66** до **0,70** – средний уровень;
- от **0,71** до **0,80** – высокий уровень;
- от **0,81** до **1,00** – очень высокий уровень.

ОРГАНИЗАТОРСКИЕ СКЛОННОСТИ, обеспечивают возможность организовывать себя и других.

НИЗКИЕ – человек не умеет себя организовать, отсутствует внутренняя собранность. В общественной жизни инициативы не проявляет.

НИЖЕ СРЕДНЕГО – человек избегает принятия самостоятельного решения, проявление инициативы в общественной жизни занижено.

СРЕДНИЕ – в экстремальных ситуациях человек может организовать себя и убедить коллег в принятии какого-либо решения.

ВЫСОКИЕ – человек все делает согласно внутренним устремлениям. В трудной ситуации способен принимать самостоятельные решения.

ОЧЕНЬ ВЫСОКИЕ – испытывает потребность в организаторской деятельности. Принимает самостоятельные решения, отстаивает свое мнение и добивается, чтобы оно было принято другими.

Методика КОС позволяет определить наличие уровня коммуникативных и организаторских склонностей на данный период. При наличии целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

Ваш стиль делового общения

Инструкция. С помощью этого теста вы можете оценить свой стиль делового общения. Вам предложено 80 утверждений. Из каждой пары выберите одно — то, которое, как вы считаете, наиболее соответствует вашему поведению. Обратите внимание на то, что ни одна пара не должна быть пропущена. Тест построен таким образом, что ни одно из приведенных ниже утверждений не является ошибочным.

1. Я люблю действовать.
2. Я работаю над решением проблем систематическим образом.
3. Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе.
4. Мне очень нравятся различные нововведения.
5. Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым.
6. Я очень люблю работать с людьми.
7. Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах.
8. Для меня очень важными являются окончательные сроки.
9. Я против откладываний и проволочек.
10. Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике.
11. Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми. Это меня стимулирует и вдохновляет.
12. Я всегда стараюсь искать новые возможности.
13. Я сам люблю устанавливать цели, планы и т.п.
14. Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца.
15. Обычно я стараюсь понять эмоциональные реакции других.
16. Я создаю проблемы другим людям.
17. Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение.
18. Я нахожу, что действия, основанные на принципе «шаг за шагом», являются очень эффективными.

19. Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других.
20. Я люблю творческое решение проблем.

21. Я все время строю планы на будущее.
22. Я восприимчив к нуждам других.

23. Хорошее планирование — ключ к успеху.
24. Меня раздражает слишком подробный анализ.

25. Я остаюсь невозмутимым, если на меня оказывают давление.
26. Я очень ценю опыт.

27. Я прислушиваюсь к мнению других.
28. Говорят, что я быстро соображаю.

29. Сотрудничество является для меня ключевым словом.
30. Я использую логические методы для анализа альтернатив.

31. Я люблю, когда одновременно у меня идут разные проекты.
32. Я постоянно задаю себе вопросы.

33. Делая что-либо, я тем самым учусь.
34. Полагаю, что я руководствуюсь рассудком, а не эмоциями.

35. Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации.
36. Я не люблю вдаваться в детали.

37. Анализ всегда должен предшествовать действиям.
38. Я способен оценить климат в группе.

39. У меня есть склонность не заканчивать начатые дела.
40. Я воспринимаю себя как решительного человека.

41. Я ищу такие дела, которые бросают мне вызов.
42. Я основываю свои действия на наблюдениях и фактах.

43. Я могу открыто выразить свои чувства.
44. Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов.

45. Я очень люблю читать.
46. Я воспринимаю себя как человека, способного интенсифицировать, организовать деятельность других.

47. Я не люблю заниматься одновременно несколькими вопросами.
48. Я люблю достигать поставленных целей.

49. Мне нравится узнавать что-либо о других людях.
50. Я люблю разнообразие.

51. Факты говорят сами за себя.
52. Я использую свое воображение, насколько это возможно.

53. Меня раздражает длительная, кропотливая работа.
 54. Мой мозг никогда не перестает работать.
55. Важному решению предшествует подготовительная работа.
 56. Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу.
57. Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь.
 58. Эмоции только создают проблемы.
59. Я люблю быть таким же, как другие.
 60. Я не могу быстро прибавить пятнадцать к семнадцати.
61. Я примеряю свои новые идеи к людям.
 62. Я верю в научный подход.
63. Я люблю, когда дело сделано.
 64. Хорошие отношения необходимы.
65. Я импульсивен.
 66. Я нормально воспринимаю различия в людях.
67. Общение с другими людьми значимо само по себе.
 68. Люблю, когда меня интеллектуально стимулируют.
69. Я люблю организовывать что-либо.
 70. Я часто перескакиваю с одного дела на другое.
71. Общение и работа совместно с другими людьми являются творческим процессом.
 72. Самоактуализация является крайне важной для меня.
73. Мне очень нравится играть идеями.
 74. Я не люблю попусту терять время.
75. Я люблю делать то, что у меня получается.
 76. Взаимодействуя с другими, я учусь.
77. Абстракции интересны для меня.
 78. Мне нравятся детали.
79. Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению.

80. Я достаточно уверен в себе.

Обработка результатов. Обведите те номера, на которые вы ответили положительно, и отметьте их в приведенной ниже таблице. Посчитайте количество баллов по каждому стилю (один положительный ответ равен 1 баллу). Тот стиль, по которому вы набрали наибольшее количество баллов (по одному стилю не может быть более 20 баллов), наиболее предпочтителен для вас.

Если вы набрали одинаковое количество баллов по двум стилям, значит, они оба присущи вам.

Стиль 1: 1, 8, 9, 13, 17, 24, 26, 31, 33, 40, 41, 48, 50, 53, 57, 63, 65, 70, 74, 79.

Стиль 2: 2, 7, 10, 14, 18, 23, 25, 30, 34, 37, 42, 47, 51, 55, 58, 62, 66, 69, 75, 78.

Стиль 3: 3, 6, 11, 15, 19, 22, 27, 29, 35, 38, 43, 46, 49, 56, 59, 64, 67, 76, 80.

Стиль 4: 4, 5, 12, 16, 20, 21, 28, 32, 36, 39, 44, 45, 52, 54, 60, 61, 68, 73, 77.

Стиль 1 — ориентация на действие. Характерно обсуждение результатов, конкретных вопросов, поведения, ответственности, опыта, достижений, решений. Люди, владеющие этим стилем, прагматичны, прямолинейны, решительны, легко переключаются с одного вопроса на другой.

Стиль 2 — ориентация на процесс. Характерно обсуждение фактов, процедурных вопросов, планирования, организации, контролирования, деталей. Человек, владеющий этим стилем, ориентирован на систематичность, последовательность, тщательность. Он честен, многословен и мало эмоционален.

Стиль 3 — ориентация на людей. Характерно обсуждение человеческих нужд, мотивов, чувств, «духа работы в команде», понимания, сотрудничества. Люди этого стиля эмоциональны, чувствительны, умеют сопереживать окружающим.

Стиль 4 — ориентация на перспективу, на будущее. Людям этого стиля присуще обсуждение концепций, больших планов, нововведений, различных вопросов, новых методов, альтернатив. Они обладают хорошим воображением, полны идей, но мало реалистичны и порой их сложно понять.

Ваши эмпатические способности

Инструкция «Вам предлагаются вопросы, на которые надо ответить «да» или «нет».

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружение проявляет признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то огорчены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояние.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистическая.
31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.
32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.
33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.
34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.
35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.
36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка результатов

Подсчитайте число ответов соответствующих «ключу», а затем определите суммарную оценку:

+1, -2, -3, +4, +5, +6, +7, +8, +9, -10, -11, +12, -13, -14, +15, -16, -17, +18, +19, +20, +21, -22, +23, -24, +25, -26, +27, -28, -29, +30, -31, +32, -33, -34, -35, -36.

Суммарный показатель может изменяться от 0 до 36 баллов.

Уровень выраженности:

30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии;

29 - 22 – средний;

21 - 15 – заниженный;

менее 14 баллов – низкий.

Источники:

1. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании. – М., 2015. С.245-249.

2. Морозов А.В. Деловая психология. – СПб.: Союз, 2013. С. 440-445; 515

1. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и других.- М., 2016.

Практическое занятие 2.

Выполнение упражнений на развитие умений воспринимать и понимать друг друга: «Поздороваемся», «Рожицы», «Слепой и поводырь», «Эмпатия», «Понял – не понял», «Ошибки восприятия», «Зеркало».

Цель: научиться развивать умения воспринимать друг друга, используя современные методики.

Упражнение «Поздороваемся»

Описание упражнения

Ведущий предлагает всем поздороваться за руку, но особенным образом.

Здороваться нужно двумя руками с двумя участниками одновременно, при этом отпустить одну руку можно только, когда найдешь того, кто тоже готов поздороваться, т. е. руки не должны оставаться без дела больше секунды. Задача - поздороваться таким образом со всеми участниками группы. Во время игры не должно быть разговоров.

Психологический смысл упражнения

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

«Рожицы». Поднять правую бровь. Опустить. Поднять левую бровь. Опустить. Поднять и опустить обе брови. Не раскрывая губ, подвигать нижней челюстью вверх, вниз, вправо, влево. Пораздувать ноздри. Пошевелить ушами. Только лицом сделать этюд «Я тигр, который поджидает добычу», «Я мартышка, которая слушает». Вытянуть лицо. Расплыться в улыбке. Не разжимая зубов, поднять верхнюю губу и опустить ее. Прodelать то же самое с нижней губой. Скорчить рожицу «кто смешнее», «кто страшнее».

Слепой и поводырь Описание игры: участники игры делятся на пары. Один человек закрывает (или ему завязывают) глаза: он – «слепой», второй – его «поводырь». Задача «слепого» – бродить по классу, куда ему вздумается; задача «поводыря» – обеспечить его безопасность, голосом или прикосновениями руководя действиями «слепого», но не отбирая у него инициативы.

Упражнение "я на твоём месте"(эмпатия)

Одним из фундаментальных механизмов человеческого взаимопонимания является рефлексия - способность представлять себя на месте другого человека, мысленно видеть и "проигрывать" ситуацию за него.

Потерявшие друг друга в незнакомом городе люди встречаются на центральной площади. Преступник оставляет драгоценности на самом видном месте в надежде, что все бросятся на поиски тайников, и лишь выдавшие виды детективы находят их там, где искать никому не приходило в голову. Соперники сверлят друг друга глазами - каждый понимает, чего хочет другой, но понимает также и то, что другой понимает это. Вам это знакомо?

Умение ставить себя на место соперника или партнера, принимать за него наиболее вероятные решения и согласовывать с ним свои собственные действия, учитывать его попытки "думать за тебя" и действовать с поправкой на это думанье - все это необходимо.

Участники упражнения делятся на пары. Один из пары вспоминает случай из жизни или литературную историю (выдавая за свою - игровая ситуация), второй участник начинает разговор со слов "Я на твоём месте..." и продолжает, как бы он поступил в данном случае. В конце упражнения проходит рефлексия.

Упражнение "Зеркало" (развитие психологического климата)

Участники разбиваются на пары, становятся лицом друг к другу. Один из играющих делает замедленные движения руками, головой, всем телом. Задача другого - в точности копировать все движения напарника, быть его "зеркальным отражением". В каждой паре участники самостоятельно подбирают нужную сложность движений и их темп.

В ходе игры участники, работающие за "отражение", довольно быстро научаются чувствовать тело партнера, и схватывают логику его движений. От раза к разу следить за "оригиналом" и копировать его движения становится все легче, и все чаще возникают ситуации не только предвосхищения, но и опережения его движений. Освоив навыки двигательного подражания, участники могут попробовать свои силы и в более сложной игре: задача та же, но роли "отражения" и "оригинала", ведомого и лидера, не определены. Гибко подстраиваясь друг под друга, играющие стремятся двигаться в унисон.

Это упражнение - очень хорошее средство развития психологического контакта. Наблюдая за ходом его выполнения, тренер может выявить "естественного" лидера в каждой паре. Трудности в достижении двигательного согласия нередко бывают связаны с наличием напряженных отношений между партнерами.

Упражнение «Понял – не понял»

Цель: формировать умения общаться с помощью жестов и понимать их.

Необходимое время: 20-25 минут.

Инструкция: упражнение выполняется двумя участниками. Первый действует с воображаемыми предметами, не рассказывая, что он делает (действие должно быть

достаточно сложным, чтобы не сразу можно было догадаться о содержании). Партнер должен определить, чем занят его товарищ, и сказав «Понял!», должен подойти и продолжить действие с того же движения. Если он правильно разгадал действие первого участника, то они оба продолжают единое действие. В данное упражнение попарно включаются все члены группы.

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

- Как чувствовали себя те, которые не смогли распознать данное действие?
- Помогли ли Вам знания языка жестов при отгадывании данного действия?
- Какие чувства Вы испытали, узнав что, верно, справились с данным заданием?

Участники отвечают на поставленные им вопросы.

Встаньте перед зеркалом.

Прищурьтесь и замерьте высоту отражения вашей головы в зеркале)

Можете отметить фломастером для большей убедительности.

А теперь сравните с реальными размерами!

Уберите отметки и посмотрите в зеркало еще раз!

Что видите? Размер такой же, как ваша голова?

Выходит, мы видим то, во что верим, и не верим тому, что только что сами обнаружили

Напишите свои осознания в рабочей тетради!

А какие еще сюрпризы делал вам ваш мозг?

Практическое занятие 3.

Ролевые игры, направленные на групповое принятие решения; на отработку приемов партнерского общения; развития терпимого отношения к другим, на использование невербального общения. Анализ ролевых игр.

Цель занятия: получение представлений об обязательных условиях проведения обсуждения в группе.

Усвоение знаний о процедурных аспектах структурирования проблемы, представленной решения в группе. Ознакомление с процедурой сбора индивидуальных предложений и выработка кооперативного решения.

Порядок работы. Процедура принятия решения включает ряд состояний, на которых участники должны:

1. Определить проблему письменно.
2. Рассмотреть ситуацию, в которой возникла проблема.
3. Снова сформулировать проблему, если ее действительно необходимо решить.
4. Сгенерировать альтернативные решения проблемы.
5. Выбрать одну альтернативу.
6. Проверить выбранное решение.
7. Реализовать выбранное решение.
8. Проанализировать - решена ли проблема?

Задача относительно принятия решения структурируется по:

- а) ситуацией, в которой возникла проблема;
- б) целью, которую необходимо достичь;
- в) средствами, которыми распоряжаются лица, принимающие решения.

Четыре листа бумаги или четыре части доски имеют следующие заголовки: ситуация, цель, средства и предложения.

Участники занятия начинают анализировать ситуацию, в которой возникла проблема. При этом происходит сбор информации от всех участников занятия и кто-нибудь из них ведет записи под заголовком ситуация.

После получения полного описания ситуации участники занятия берутся до заполнения раздела цель, в котором формулируются одна или две (не более) цели.

После раздела цель участники заполняют раздел средства, в котором перечисляются все имеющиеся средства достижения цели.

Решение о занесении в вышеупомянутые разделы тех или иных предложений участников принимаются на основании правила консенсуса, то есть члены группы по крайней мере не отрицают информации о ситуации, цели и средства. Если для уточнения информации требуется дополнительное время, то оно должно быть выделено.

Раздел предложения заполняется по правилам проведения «мозгового штурма», то есть ведущий участник группы, что ведет записи, фиксирует в этот раздел любые предложения, заявленные как способ достижения желаемой цели в конкретной ситуации при наличии описанных выше средств.

При этом фаза сбора информации не должна переходить в фазу оценки предложений, которые были сгенерированы. Важным условием является также отсутствие спешки на пути к решению проблемы через предложения - группа имеет полностью отработать информацию и сгенерировать определенный объем предложений, который подлежит дальнейшей обработке.

В результате отбора внесенных предложений формируется план действий. При этом могут быть распределены роли исполнителей или ответственных за реализацию определенных предложений. На этой стадии важно учесть степень вовлечения каждого участника занятия, что внес ту или иную предложение. Необходимо фиксировать все случаи игнорирования высказанной мысли или отказа участника группы защищать свое мнение.

Обработка и интерпретация результатов

По окончании занятия проводится обсуждение выполненной работы. Члены группы рассказывают о том, что помогало им в работе и что мешало, или способствовало их работе по принятию решений

Практическое занятие 4.

Выполнение упражнений на развитие навыков слушания: «Настроение», «Дождик», «Испорченный телефон», «Эксперимент», «Разобраться в проблеме с использованием приёмов активного слушания»

Проблема 1. Вы не готовы к зачёту.

Проблема 2. Друг взял без спроса твою вещь.

Проблема 3. Мама не пускает на дискотеку.

Цель: сформировать навыки слушания, используя современные методики

Выполните упражнение «Настроение», внимательно прочитав инструкцию.

Это упражнение разработано американским психологом Натали Роджерс. Она является основателем и исследователем направления человекоцентрированной терапии экспрессивными искусствами (хореографии, живописи, музыки, скульптуры) в целях облегчения процессов эмоционального оздоровления, разрешения внутреннего конфликта и пробуждения творчества.

Обычно, это упражнение выполняют, если у вас плохое настроение.

Инструкция:

возьмите чистый лист бумаги и цветные карандаши, расслабленно левой рукой нарисуйте абстрактный сюжет: линии, цветовые пятна, фигуры.

Важно при этом полностью погрузиться в свои переживания, выбрать цвет и провести линии так, как вам больше хочется, в полном соответствии с вашим настроением.

Попробуйте представить, что Вы переносите грустное настроение на бумагу, как Вы материализуете его.

Закончили рисунок? А теперь переверните бумагу и на другой стороне листа напишите 5-7 слов, отражающих ваше настроение в данный момент. Долго не думайте, необходимо, чтобы слова возникали без специального контроля с вашей стороны.

После этого еще раз посмотрите на свой рисунок, как бы заново переживая свое состояние, перечитайте слова и с удовольствием эмоционально разорвите листок, выбросите в урну.

Всего 5 минут, а Ваше эмоциональное неприятное состояние уже исчезло. Оно перешло в рисунок, и было уничтожено вами.

Задание: Напишите, помогло ли вам это упражнение? Если не помогло, то постарайтесь ответить на вопрос «Почему не помогло?»

Упражнение «Дождик»

Цель: для снятия зрительного утомления.

Капля первая упала «кап-кап» – пальцем стучать
И вторая побежала «кап-кап» – по ладошке
Мы на небо посмотрели – смотреть вверх
Капельки «кап-кап» запели – постучать по голове
Намочились лица, – вытирать лицо
Мы их вытираем.

Туфли – посмотрите – посмотреть на туфли
Мокрыми стали – показать руками
Плечами дружно поведем – трясти плечами
И все капельки стряхнем
От дождя убежим – бег на месте
Под кусточком посидим – присесть

Упражнение «Испорченный телефон»

Цель: снятие напряжения, выявление причин возникновения ошибок при передаче информации.

Время проведения: 50 минут

Оснащение: текст телефонограммы

Инструкция: «Для начала выберем 6 участников группы, которые будут непосредственно участвовать в упражнении. Предлагаем одному участнику остаться, а всем остальным подождать за дверью. Вы по приглашению ведущего будете входить в аудиторию по одному. Каждому дается инструкция: «Представьте себе, что вы получили телефонограмму, содержание которой должны передать следующему члену группы. Главное – как можно точнее отразить содержание».

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

Шерринг: Почему исказилась информация? Что можно предпринять для уменьшения искажения информации?

Упражнение «Эксперимент»

Цель: научить самообладанию в стрессовых условиях.

Техника проведения: каждому участнику раздаются карточки, на которых написаны тексты с хаотичным на первый взгляд набором букв, и дается задание прочитать текст.

Инструкция: «Вам необходимо за 30 секунд прочитать три последовательных отрывка:

ШАРЛЬПОДНЯЛЛЮСИНАСПИНУИСКАЗА
ЛОБХВАТИМОЮШЕЮ
НоКАКТеперьВернутьсяНАЭстАКАДУКаКПЕРЕ

нестиЭТоГоСтрАшНОНаПУгаННоГоРеБЕНКаВБе
ЗОПаСНОемЕсТО;
наК ОнецП ОСЛЫШАЛ Ся Топ ОтБеГ УщиХ ног»

Анализ:

Сразу ли вы справились с заданием?

Что понадобилось вам для его быстрого выполнения?

В чем заключается, на ваш взгляд, самообладание?

Как развить самообладание?

«Разобраться в проблеме с использованием приёмов активного слушания»

Проблема 1. Вы не готовы к зачёту.

Проблема 2. Друг взял без спроса твою вещь.

Проблема 3. Мама не пускает на дискотеку.

Практическое занятие 5-6.

Ролевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр

Тема: Отработка навыков публичного выступления

Учебная цель: научить определять типичные способы реагирования на конфликтную ситуацию.

Цель работы: отработка навыков у студентов публичного выступления.

Задачи практической работы:

1. Образовательные:

1) познакомиться с риторикой, известными ораторами древности;

2) расширить представление о публичном выступлении и его структуре, о видах выступлений и требованиях к ним;

3) отработать умения анализа текста-рассуждение;

4) научить студентов владеть навыками публичного выступления разных видов.

2. Воспитательные:

1) приобщить учащихся к лучшим образцам риторики

2) воспитывать чувство ответственности, коллективизма, коммуникабельности через работу в группе.

3. Развивающие:

1) развивать творческое мышление при выполнении нестандартных заданий;

2) закрепить умения и навыки в программных приложениях Microsoft Office Word, Publisher, Power Point.

4. Здоровьесберегающая: соблюдать правила и нормы при работе на компьютере.

Оборудование урока: мультимедийный ПК, проектор, презентация «Ораторы Древней Греции и Рима», «Структура публичного выступления», плакаты, таблицы, индивидуальный раздаточный материал.

Ход практической работы

1. Проверка домашнего задания. Самопрезентация по плану.

2. Работа с раздаточным материалом.

План самопрезентации.

1. Как вас зовут? Люблю...

2. Где родились, откуда приехали, где учились?

3. По характеру я человек...

4. Я люблю....
5. Больше всего я не люблю (что, кого, что делать).
6. Моими сильными сторонами, как мне кажется, являются...
7. К своим слабостям я бы отнёс следующие...
8. Мои друзья считают меня...
9. Со мной иногда случаются (интересные, забавные, странные) случаи....
10. Мои любимые занятия...
11. В будущем я бы хотел...
12. Я надеюсь на то, что..

Карточка №1

Диалогизируйте приводимые ниже высказывания – введите в них элементы диалога, превратите часть высказывания в вопрос к аудитории, замените книжные фразы и слова на разговорные.

Образец:

1. На улицах нашего города зимой воцаряется настоящий хаос, связанный с отсутствием достаточного количества единиц снегоуборочной техники – весь город обслуживали всего 20 снегоуборочных машин, да и из них до половины находились постоянно в ремонте, поэтому снег с проезжей части убирается крайне редко, что и приводит к постоянным проблемам.

2. Каждую зиму мы ждали с большим опасением – а вдруг опять выпадет много снега. Как выглядит наш город после снегопада? Все улицы завалены снегом. Машины буксуют, люди опаздывают на работу и всё на свете проклинают. Почему же не убирают снег с наших улиц? А как вы думаете, сколько в нашем многомиллионном городе снегоуборочных машин? Всего 20. А сколько из них работают? От силы половина. Вот поэтому у нас такие проблемы зимой на улицах!

Работа с текстом.

1. Трудно понять тех взрослых, которые говорят, что молодёжь ленива, что в её среде одни наркоманы и пьяницы. Это говорится лишь для того, чтобы снять с себя ответственность за воспитание детей.

2. Нам нужна демократия. Демократия нам необходима. Без демократии наше общество невозможно. Наше общество нуждается в демократии. Демократия – это то, в чём нуждается наше общество.

Карточка №2

По приведённому образцу подготовьте для устного выступления следующие тексты.

Образец:

Исходный текст

Текст для устного выступления

В Курском в центре творчества детей и юношества «радуга» прошла областная выставка, собравшая представителей 12 сельских и городских районов.

Я могу вам рассказать об интересном событии, которое недавно прошло в нашем городе. В центре творчества детей и юношества есть центр творчества детей и юношества. Называется он «Радуга». Недавно там прошла интересная выставка.

Было представлено около 150 экспонатов.

На выставке можно было увидеть около 150 экспонатов, сделанных ребятами.

Особенно отличился Михаил Калгин, который занимается на Анненской станции юных техников. Он сконструировал маленькую стиральную машину.

Все экспонаты выставки были очень интересными. Например, Михаил Калгин из Анны сконструировал маленькую стиральную машину.

Вадим Титовский и Сергей Косычев из Ребята из Железногорска привезли на выставку

Железнодорожники представили зарядные устройства – зарядное устройство и генератор импульсов. Александр Мазуренко сетевых импульсов. Саша Бугаев из (станции юных техников Бутурлиновки показал на выставке Железнодорожного района) – прибор для сконструированную им сеялку, а Саша Мазуренко из Медвенки – прибор для восстановления кинескопов. Это была очень интересная выставка. Она показала, как у нас много талантливых ребят. Она показала, как у нас много талантливых ребят, которые могут принести большую пользу нашей стране своими изобретениями.

В конце 20-х – начале 30-х годов заметно активизируется культурная жизнь Курска. Возникают медицинский и педагогический институты, развивается живопись и театр, не отстает от них и литературная жизнь города. Курск посещают В.Маяковский, А.Серафимович, А. Караваева. Все это одушевляет местных литераторов, которые смело берутся за разработку темы социалистической действительности, создают произведения о жизни рабочего класса, о колхозном строительстве на селе. Большую помощь местным писателям в развитии их творчества оказала тогда областная газета «Курская правда», организовавшая выпуск литературного приложения «Неделя». Первый номер еженедельника с подзаголовком «Литература, искусство, кино, театр, наука, техника» вышел 17 сентября 1928 года. Шестнадцать полос газеты включали информацию о культурной жизни области, рассказы, очерки, репортажи и стихи местных писателей и поэтов.

Карточка №3

Выполните упражнения по отработке выразительности речи.

Произнесите фразу «Меня зовут (назовите себя)!» следующим образом:

1. громко, чтобы привлечь внимание к себе;
2. кратко и вежливо, чтобы не привлекать к себе особого внимания;
3. немного растянуто, чтобы подчеркнуть, какое у вас красивое имя;
4. смело и решительно, чтобы показать, что вы начинаете действовать;
5. с угрозой, чтобы показать, что собеседники должны вас бояться;
6. виновато, чтобы показать, что вы пришли, чтобы повиниться за что-либо.

Карточка №4

Прочитайте выразительно: а) как рассказ о веселом событии, б) как трагедию, в) как информацию в теленовостях, г) в быстром темпе, как скороговорку:

Два дровосека, дровокола, дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларькину жену, про Варькина брата, спорили, что у осы не усы, не усищи, а усики, что сшит колпак не по-колпаковски, что вылит колокол не по-колоколовски. О пустяках спорить - дело упростить.

Карточка №5

Преобразуйте высказывание в анафору, добавьте к каждому анафорическому высказыванию дополнительный аргумент или конкретизируйте его, чтобы получился законченный текст-аргументация.

Образец: Мы все любим смотреть кино, ходить в театр, слушать музыку.

Мы все любим смотреть хорошее кино, настоящие художественные фильмы, трогающие душу человека

Мы все любим ходить в театр, где можно отдохнуть душой и провести вечер с друзьями в общении с искусством;

Мы все любим слушать музыку, которая нам нравится, и хотим иметь возможность это делать тогда, когда нам захочется.

Но как мы можем в наших условиях это все сделать, когда в кино идут одни американские боевики, театры на грани закрытия, цены в кино и театр сплошь и рядом превышают возможности человека со средней зарплатой, а музыка, которая звучит по всем каналам,

отвечает только самым невзыскательным вкусам!

Нам жизненно необходим доступный всем телевизионный и радиоканал «Культура», который даст нам возможность приобщаться к лучшим образцам кино, театра и музыки.

Индивидуальные задания к карточке №5.

1. Постройте свое выступление на анафоре:

Вредит нам наша...

Вредит нам...

Вредит нам

Однако нам поможет наша

Нам поможет наша....

Нам поможет наша...

Мы сделаем Россию великой страной!

2. Мы верим в... нашей страны...

Мы верим в способность нашего народа....

Мы верим в возможность....

Мы верим в то, что наша страна...

Мы верим в то, что в нашей стране...

Россия будет великой страной!

3. Произнесите панегирик (хвалебную речь) России, построив свое выступление на анафоре.

Воспользуйтесь образцом, расширьте его.

Нам давно пора избавиться от комплекса национальной неполноценности.

У нас прекрасные ученые, которые

У нас замечательные....

У нас прекрасные...

У нас великолепные...

Наши ... лучше американских.

Наши....

Наши....

Мы великолепно умеем собираться в решительный момент,

Мы прекрасно умеем...

Мы прекрасно можем...

Мы умеем отлично...

Мы умеем прекрасно.....

Да здравствует Россия!

4. Постройте свое выступление на эпифоре.

а) Почему у нас за все надо платить?

- плати,

.- плати,

....- плати,

- плати.

Почему за все это мы должны платить? Ведь мы все платим налоги и уже за все это заплатили государству. Почему мы должны платить за это второй раз?

Государство должно не сокращать сферу бесплатных услуг, предоставляемых своим гражданам, а расширять ее.

б) Сколько еще времени мы будем у нас в стране слышать окрики чиновников разного ранга:

«Кто вам это разрешил?»

Что это за система, что мы должны на все спрашивать разрешения у чиновника?

Надо тебе спроси разрешения у чиновника,

Хочешь ... - спроси разрешения у чиновника,

Решил ... - спроси разрешения у чиновника,

Понадобилось тебе ... - спроси разрешения у чиновника.

Захотел ... - спроси разрешения у чиновника,

Ведь на все это есть соответствующие разрешительные законы. Почему мы не можем получать все, что разрешено этими законами автоматически? Почему у нас фактически не действует принцип, провозглашенный еще М.С.Горбачевым: «Разрешено все, что не запрещено?»

5.Используйте градацию:

Образец: Мои оппоненты называют это недостатками. Но это не просто недостатки, это даже не ошибки, это настоящее преступление.

Постройте заключительную фразу с использованием приема градации. Используйте слова и выражения, приведенные в скобках. Если необходимо, измените конструкцию фразы.

1. Это не просто..... это....., это..... это, наконец, просто - ...!

(Халатность, ошибка, недостаток в работе, преступление, непредусмотрительность, невнимательность к выполнению своих должностных обязанностей, вопиющее равнодушие к судьбам людей, небрежность)

Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!

2.Я не просто тексты современной поп-музыки, я их..... , я их я их я их просто ...!

(Равнодушен, не люблю, не выношу, не терплю, ненавижу, видеть и слышать не могу, испытываю отвращение, презираю, не испытываю интереса).

Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!

Карточка №6.

Тема выступлений для выполнения задания: «За что я люблю наш колледж».

Можете выбрать свою тему.

Образец выполнения задания: Тема « За что я люблю свой город»

Обращение к событию, времени, месту: « Каждый из нас живет в своей квартире, на своей улице, в своем районе. Но мы все с вами живем в одном городе - Воронеже, ходим по его улицам, гуляем в его парках и скверах, сидим в уютных дворах. Нам всем знакомы и близки проспект Революции, площадь Ленина, Кольцовский сквер и многие другие места, известные каждому воронежцу. Если мы уезжаем, нам всегда приятно возвращаться в свой город.

Почему? Что в нем такого особенного? «

Возбуждение любопытства: «Я был в двух десятках городов - и больших, и маленьких, массу городов я видел по телевизору, и недавно я наконец понял, какой город самый лучший. Как вы думаете, какой?»

Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям: «Москвичи убеждены, что лучший город страны - это Москва, петербуржцы - что это Петербург. Спор между Москвой и Петербургом идет уже несколько столетий. А теперь к ним присоединился Нижний Новгород, который стал претендовать на звание «третьей столицы». Кто же прав в этом споре? Какой город самый лучший? Посмотрим на это с точки зрения воронежцев».

Демонстрация какого-либо предмета: «Вот у меня в руках старый значок. Ему не менее 30 лет. На нем изображен лежащий на склоне горы кувшин, из которого вытекает вода. А внизу надпись - «Воронеж». Это один из первых значков нашего города - сейчас он стал редкостью, за ним охотятся коллекционеры. У меня он сохранился случайно. Почему же сейчас мы не видим в продаже воронежских значков? Что, мы уже разве не гордимся своим городом? Разве нам нечем гордиться? Это же совершенно не так.»

Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами: «У нас в семье все коренные воронежцы. Отец, дедушка и бабушка, мама, все другие мои родственники родились и выросли в Воронеже. Дедушка уходил из Воронежа на войну, потом восстанавливал разрушенный Воронеж, здесь он познакомился с бабушкой. Папа и мама тоже познакомились здесь. Мы жили в разных местах города, в разных районах, вся жизнь нашей семьи прошла здесь, в родном городе. И вся история города прошла на наших глазах. Наверно, поэтому мы все очень наш Воронеж. Его действительно есть за что любить».

Цитирование знаменитости, исторический эпизод: «Великий русский царь, великий

реформатор России Петр 1 не случайно выбрал Воронеж для строительства флота - ему понравилось место, где расположен город, он поверил в возможность жителей построить для России боевые корабли. И он не ошибся - корабли были построены, а Воронеж стал важным русским военным и промышленным центром. Мы можем гордиться своими предками, жившими на воронежской земле. Но еще в большей мере мы можем гордиться нашим современным городом»

Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации: «Вчера опять по центральному телевидению показывали наш город. И это не случайно - Воронеж играет все большую роль в жизни страны. Мы можем по праву гордиться своим городом».

Риторический вопрос: «Кто из нас не любит свой город? Наверно, таких нет. А за что мы его любим? Наверно, каждый любит Курск за что-то свое, особенное, важное для него».

Карточка №7

1. Сделайте устно аннотацию книги, которую вы только что прочитали. Книгу (название) написал (автор). В книге рассказывается о событиях, которые происходят (где, когда). Главным героем книги является... С героями книги происходит много интересных событий: они (перечисление наиболее интересных событий). Читать эту книгу (очень интересно, увлекательно, приятно).

2. Сделайте устно аннотацию фильма, который вы посмотрели. Фильм (название) посвящён (проблеме, событиям). Действие фильма происходит (в место, время). Главными героями фильма являются..., которых играют актёры... Герои фильма участвуют в событиях..., происходящих..., переживают множество приключений и т. д. Фильм снят на киностудии...режиссёром...

Итог занятия. Рефлексия.

3. Задание на дом: составить текст в жанре убеждающего выступления на темы:

1. Хорошие манеры.
2. Этикет был всегда.
3. Писать письма не модно.
4. Человек живёт по правилам.
5. На свете много хороших профессий.
6. Книга моей жизни.
7. Отцы и дети – вечная проблема.
8. Есть ли польза от «2»?
9. Музыка в моей жизни.
10. Что значит быть патриотом?
11. Добро должно быть с кулаками.

Практическое занятие 7.

Тест: «Твоя конфликтность»; «Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики. Анализ производственных конфликтов и составление алгоритма выхода из конфликтной ситуации

Цель: научиться стратегии поведения в конфликте.

ТЕСТ «ТВОЯ КОНФЛИКТНОСТЬ»

Отметь один из ответов на каждый вопрос.

1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Твоя реакция:
 - а) не принимаю участия,
 - б) кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаешь правой,
 - в) активно вмешиваюсь, «вызывая огонь на себя».
2. Выступаешь ли ты на собраниях с критикой руководства?
 - а) Нет,
 - б) только если имею для этого веские основания,

в) критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Часто ли ты споришь с друзьями?

а) Только если они необидчивы,

б) лишь по принципиальным вопросам,

в) споры - моя стихия.

4. ты стоишь в очереди. Как реагируешь, если лезут без очереди?

А) возмущаюсь в душе, но молчу,

Б) делаю замечание,

В) прохожу вперед и начинаю наводить порядок.

5. Дома на обед подали недосоленное блюдо.

А) не замечаю такой пустяк,

Б) молча беру солонку,

В) не удержусь от замечания и, может быть, демонстративно откажусь от еды.

6. На улице в транспорте наступили на твою ногу.

РЕКЛАМА

А) с возмущением посмотрю на обидчика,

Б) сухо сделаю замечание.

7. Кто-то из близких купил вещь, которая тебе не понравилась. Твое поведение.

А) промолчу,

Б) Ограничусь кратким тактичным комментарием,

В) устрою скандал из-за пустой траты денег.

8. не повезло в лотерее.

А) постараюсь быть равнодушным, но в душе дам себе слово никогда в ней не участвовать,

Б) не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, обещаю взять реванш,

В) билет без выигрыша надолго испортит настроение.

Р е з у л ь т а т ы т е с т а

Каждое «а» – 4 очка, «б» – 2 очка, «в» – 0 очков.

От 22 до 32 очков. Ты тактичен, ловко уходишь от споров и конфликтов, избегаешь критических ситуаций на работе и дома. Изречение «Платон мне друг, но истина дороже!» никогда не было твоим девизом. Может быть, поэтому тебя иногда называют приспособленцем. Наберись смелости, если обстоятельства требуют, высказываться принципиально, невзирая на лица.

От 12 до 20 очков. Ты слынешь человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтует лишь тогда, когда нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Ты твердо отстаиваешь свое мнение, не думая о том, как это оразится на твоём служебном положении или приятельских отношениях. При этом не выходишь за рамки корректности, не унижаешься до оскорблений. Это вызывает уважение к тебе.

До 10 очков. Споры и конфликты – это воздух, без которого ты не можешь жить. Любишь критиковать других, но если услышишь замечание в свой адрес, можешь «съесть живым». Твоя критика – ради критики, а не для пользы дела. Очень трудно приходится тем, кто рядом с тобой – на работе и дома. Твоя несдержанность и грубость отталкивают людей. Не потому ли у тебя нет настоящих друзей? Постарайся перебороть свой характер и научись управлять собой.

Тест Томаса «Поведение в конфликтной ситуации»

Название практической работы: Стратегии поведения при разрешении конфликтных ситуаций. Алгоритм решения конфликтной ситуации.

Учебная цель: научить определять типичные способы реагирования на конфликтную ситуацию.

Учебные задачи:

1. научиться выявлять, насколько человек склонен к соперничеству, сотрудничеству в группе, стремится к компромиссам и избегает конфликтов или, наоборот, обостряет их.
2. научиться анализировать конфликтные ситуации.

Правила безопасности: правила проведения в кабинете во время выполнения практического занятия

Норма времени: 1 час 30 мин.

Студент должен

уметь:

- анализировать конфликтные ситуации;
- определять типичные способы реагирования на конфликтную ситуацию;
- характеризовать различные виды и формы девиаций, выделять их социальные и социально-психологические причины

знать:

- определение конфликта и конфликтных ситуаций;
- характеристику внешних конфликтов;
- стили поведения во внешнем конфликте.
- источники содержания внутренних конфликтов.

Задачи практической работы:

1. Повторить теоретический материал по теме практической работы.
2. Ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.
3. Провести исследования и сделать вывод.
4. Составить алгоритм конфликтной ситуации
5. Подготовиться к фронтальному опросу.

Обеспеченность занятия (средства обучения):

- методические указания по выполнению практического занятия;
- рабочая тетрадь;
- ручка, карандаш, линейка;

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию:

1. Определение конфликта и конфликтных ситуаций.
2. Назовите стороны конфликта.
3. Определите способы выхода из конфликтной ситуации?
4. Раскройте динамику конфликта?

Содержание и последовательность выполнения заданий

Задание 1. Опросник изучения поведения К. Томаса

Определите типичный способ реагирования на конфликтные ситуации, способы разрешения конфликтов.

Инструкция: в каждом из предложенных вопросов необходимо выбрать один вариант ответа –А или Б.

Опросник

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

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

2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов

другого человека.

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

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

6. А. Я пытаюсь избежать неприятностей.

Б. Я стараюсь добиться своего.

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

Б. Я считаю возможным в чем – то уступить, чтобы добиться своего.

8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

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

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

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

Б. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

12. А. Я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

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

13. А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

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

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

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

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.

16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

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

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

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

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

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

20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

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

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

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

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

Б. Я отстаиваю свои желания.

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

Б. Я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

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

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

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

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

26.А. Я предлагаю среднюю позицию, то есть иду на уступки, если и мне тоже ступают в чем – то.

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

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

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

28. А. Я обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

29. А. Я предлагаю компромиссную позицию для достижения договоренности.

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

30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

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

Обработка результатов

Варианты ответов соответствуют определенным стратегиям поведения и при совпадении с ключом оцениваются в 1 балл. Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

| № | 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 | | | А | Б | |
| 30 | | Б | | | А |

Вывод _____

Задание 2. Упражнение - самоанализ

Определите для себя несколько конкретных конфликтов, в которых вы участвовали. Ответьте на вопросы:

В чем заключается конфликт?

Какие факторы способствовали его успешному завершению?

Какую стратегию поведения вы выбираете?

Кто из ваших друзей чаще всего является инициатором конфликтной ситуации?

Выберите конфликт, в котором вы были участником или наблюдателем, проанализируйте его, используя алгоритм.

Алгоритм анализа данного конфликта:

Участники (стороны конфликта).

Объект притязаний сторон.

Декларируемые цели сторон (внешняя позиция).

Потребности и опасения сторон (внутренняя позиция).

Потребности и опасения сторон (внутренняя позиция).

Изменения в сторонах и объекте в процессе развития отношений, в частности:

1. Появление новых участников.

2. Возникновение конфликтов среди единомышленников.

3. Изменение формулировки внешней позиции.

4. Переконструирование ценностей и смыслов.

5. Изменение в объекте конфликта.

Выбранный способ разрешения конфликта каждой из сторон, чувства и мысли ее представителя.

Вывод _____

Практическое занятие 8.

Разработка этических норм своей будущей профессиональной деятельности.

Цель: изучение этических норм профессиональной деятельности.

Задания для самостоятельной работы:

1. Найти в учебной литературе, интернет источниках найти определения следующих понятий:

- этика;
- этика деловых отношений;
- норма поведения;
- отличительные черты этики и нормы отношений.

2. На основании теоретических знаний составить (разработать) этические нормы своей будущей профессиональной деятельности.

Практическое занятие 9-10.

Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации

Цель: научить навыкам самопрезентации в подростковом возрасте.

Задачи:

1. определить основные понятия по данной теме (самопрезентация, подростковый возраст, подростки);
2. рассмотреть основные теории самопрезентации;
3. описать основные способы и формы самопрезентации;
6. дать краткую характеристику подросткового возраста;
7. выявить особенности самопрезентации подростков;
8. провести исследование влияния индивидуально-психологических особенностей подростка на выбор стратегий и тактик визуальной самоподачи.

Термин «**самопрезентации**», как и большинство понятий, имеет множество определений. В данном случае они содержатся в основном в психологических словарях и в специализированной литературе по имиджелогии и профориентологии. В педагогических, социологических и философских словарях эта специфическая категория не раскрывается. Далее мы приведём определения, обнаруженные нами в результате анализа источников.

Самопрезентация – это умение подать себя, расположить к себе, привлечь внимание, актуализируя интерес людей к своим каким-то внешним качествам. [Фролова Ю.Г. Психологический словарь. – <http://azps.ru/handbook/s/samob24.html>. – <http://azps.ru>]

Самопрезентация – Презентация возможностей и способностей претендента на рабочее место. [Трубина Е.Г. Психологический словарь. – <http://psy.rin.ru/cgi-bin/dictionary.pl?page=1&literal=C>. – <http://psy.rin.ru>]

Самопрезентация – акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам. [Краткий словарь справочник по психологии. – М.: РУДН, 2004 г.]

Самопрезентация – процесс, посредством которого мы стараемся контролировать впечатления, возникающие о нас у других людей; синоним – управление впечатлением о себе. [Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 256 с.]

Самопрезентация – процесс представления себя в отношении социально и культурно принятых способов действия и поведения. Здесь подразумевается, что этот процесс основывается на использовании определенных стратегий, разработанных для того, чтобы формировать мнение других о себе. [Котлярова М.Н. Теории самопрезентации. – СПб., 2002. – С. 163.]

Самопрезентация – акт самовыражения и поведения человека, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам. [Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М., 1982. -199 с. 7. Бодалев А.А. О взаимосвязи общения и отношения // Вопросы психологии. – №1. – 1994. – С. 122 – 127.]

Самопрезентация – вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций. [Агеев В.С. Стереотипизация как механизм социального восприятия // Общение и оптимизация совместной деятельности /Под ред. Андреевой Г.М. и Яноушека Я. – М., – 1987. – 282 с.]

По мере развития технологического прогресса создается новая форма социальной реальности, в которой важное место занимают онлайн практики взаимодействия. У индивида появляется необходимость представлять себя в этом новом пространстве, в частности, в онлайн социальных сетях. Особенности онлайн-взаимодействия, которые включают в себя широкий спектр возможностей для создания своей идентичности, наделяют индивида широкими возможностями для самопрезентации себя для других участников онлайн-пространства.

Самопрезентация (с лат. – «самоподача») – это процесс представления человеком собственного образа в социальном мире, характеризующийся намеренностью на создание у окружающих определенного впечатления о себе.

Тактики самопрезентации И.Джонса и Т.Питтмана

В повседневной жизни используются следующие тактики:

- хвастовство (способствует чрезмерной саморекламе и демонстрации компетентности субъекта с целью получения уважения со стороны других);
- лесть (способствует повышению социальной привлекательности);
- запугивание (способность заставить других слушать или повиноваться своим требованиям).
- пояснение примером (демонстрация превосходства субъекта над окружающими)
- мольба (демонстрация слабости и зависимости от других в надежде получения помощи или сочувствия у окружающих, полагаясь на социальную ответственность)

Стратегии самопрезентации могут приобретать оборонительный или утверждающий характеры. Оборонительная самопрезентация направлена на то, чтобы предотвращать угрожающие жизненные ситуации. В данном случае используется тактика «мольба». Убеждающий стиль самопрезентации характеризуется более активным поведением, которому присуща идеализация своей личности, доброжелательность. К этому стилю относятся тактики: «лесть», «хвастовство», «пояснение примером»^[5].

В поддержании своей самооценки этим стратегиям отводится важная роль. Самооценка человека зависит от оценки его собственной деятельности, восприятия того, как на его производительность реагируют другие. В результате, людьми активно изображаются впечатления, вызывающие чувство собственного достоинства, усиливающееся реакцией со стороны других.

Когда нужно писать самопрезентацию?

Невозможно перечислить все случаи, в которых может понадобиться составить и провести автопрезентацию. Современная жизнь слишком изменчива и непредсказуема, а потому, чтобы не оказаться вдруг без нужных слов, имеет смысл написать небольшую универсальную заготовку заранее.

Чаще всего самопрезентацию требуется проводить:

При поступлении в престижное учебное заведение.

При устройстве на работу. Также достаточно мало распространённое в отечественных реалиях, но обычное для стран Запада явление. Чем более ответственную (и оплачиваемую) должность намеревается занять соискатель, тем серьёзнее нужно подойти к составлению текста. Его стилистика будет зависеть от профиля компании и бытующих в ней традициях.

При знакомстве с новым коллективом.

При неформальном общении. В компании друзей самопрезентация вряд ли понадобится: даже о новичке в коллективе гораздо красноречивее расскажут приведшие его друзья, чем собственное представление. Но если дело касается компании, состоящей из малознакомых или вовсе незнакомых людей, имеет смысл немного рассказать о себе, не увлекаясь при этом описанием успехов на работе и в бизнесе, а сконцентрировав внимание слушателей на интересных аспектах своей личности. Самопрезентация в неформальной обстановке проводится обычно в виде выступления, хотя, если общение началось в Интернете, может быть и письменной.

При общении в Глобальной сети. Если взаимодействие, официальное или нет, продолжается в той же виртуальной среде, где и началось, каждому из желающих представить себя участникам стоит подготовить небольшую самопрезентацию. Как правило, достаточно и текстового варианта, но, если позволяет время и есть технические возможности, будет вполне разумно записать небольшой информативный ролик о себе. Информация должна находиться в открытом доступе, чтобы с ней мог ознакомиться каждый желающий — иначе автору придётся постоянно заниматься рассылками, что не слишком удобно.

Разновидности автопрезентаций

Прежде чем приступить к написанию текста для автопрезентации, следует определиться с её направленностью, учитывая:

- целевую аудиторию;
- ситуацию, для которой проводится презентация;
- число слушателей;
- способ обращения к аудитории;
- конечную цель.

Первые два пункта были рассмотрены в предыдущих разделах. Самопрезентация, какой бы специализированной она не казалась автору и как бы мастерски ни была составлена, должна быть строго ориентирована на аудиторию и полностью соответствовать ситуации — иначе все старания пройдут впустую.

В зависимости от численности аудитории все презентации делятся на:

Приватные. Предназначены для одного или нескольких особо влиятельных людей. И текст, и выступление представляющегося должны быть выстроены так, чтобы привлечь внимание именно этой небольшой группы. Автопрезентация может содержать личные обращения, отсылки к обстоятельствам, известным обеим сторонам или объединяющим их, и, если позволяет обстановка, неформальные обороты.

Камерные. В этом случае численность аудитории составляет от трёх до десяти человек. Автопрезентация в устном формате проводится в небольших помещениях или кабинетах; в письменном — путём целевой рассылки или общения в корпоративном чате. Хотя грамотно составленный текст может по-прежнему содержать личные обращения к одному или нескольким слушающим, увлекаться ими не стоит, как и разговорами об общих интересах.

Публичные. Рассчитаны на широкую, разнородную и эмоционально плохо контролируемую аудиторию. Выступающему (или автору, если речь идёт о письменной автопрезентации) не стоит задерживаться на несущественных подробностях или заговаривать с кем-либо из зала — это пустая трата времени. Лучше всего сразу обратиться к фактам, как можно доходчивее представив слушателям или читателям свои интересы, плюсы, минусы и просьбы.

По способу общения с аудиторией автопрезентации можно разделить на:

Письменные — оформляются на бумаге или в виде электронного документа, рассылаются одному или нескольким потенциальным читателям;

Устные — человек, желающий представить себя, сам выступает перед публикой.

Важно: хотя первый вариант предполагает меньшие временные затраты, он не слишком удобен в плане обратной связи. Автор текста, пересланного адресату или размещённого в открытом доступе, не может оперативно отвечать каждому желающему, задать вопрос или внести коррективы. Следовательно, высока вероятность упустить выгодное предложение или потерять возможность отреагировать на явную провокацию, что в итоге плохо скажется на репутации автора.

Как сделать самопрезентацию о себе?

Вне зависимости от конечной цели, численности аудитории и её состава текст написанной правильно и красиво самопрезентации состоит из семи обязательных блоков. Их содержание и наполненность можно варьировать практически без ограничений, но составителю настоятельно не рекомендуется пренебрегать ни одной из частей — иначе презентаций будет выглядеть неполной или откровенно провальной.

Первый блок любой самопрезентации — вступление. Его предназначение — показать читателям или слушателям, с кем они будут иметь дело в ближайшие несколько минут. Раздел должен включать в себя следующие данные:

фамилию, имя, отчество (или просто имя и отчество) обращающегося;

несколько приветственных слов;

небольшой комплимент аудитории в целом или нескольким слушателям по отдельности;

основные детали биографии рассказчика: где и когда он родился, учился, где работает, чем занимается и интересуется;

цель, с которой автор обращается к аудитории: получение новой должности, места работы, учёбы, намерение завязать дружеские отношения и так далее.

Второй блок — род деятельности представляющегося. Здесь можно развить тему, обозначенную в первом разделе, подробнее рассказав читателям или слушателям о собственных профессиональных обязанностях и навыках. Грубейшей ошибкой будет плохо отзываться о своих настоящих или прошлых работодателях, клиентах или заказчиках. Даже если речь зайдёт о каждом из них в отдельности, необходимо придерживаться благожелательного или нейтрального тона, не впутывая аудиторию в свои жизненные проблемы. Не стоит концентрировать внимание на сложности, опасности работы и других негативных факторах: лучше найти более уместные способы дать читателям или слушателям понять, сколь ответственную должность выступающий занимает. Если целевая аудитория состоит из специалистов, достаточно перечислить свои должностные обязанности, сделав это по возможности не скучно. Если нет — тоже перечислить их, но снабжая каждый пункт небольшим пояснением.

Третий блок — образование рассказчика. Где учился и каких в это время достиг успехов автор самопрезентации, будет интересно даже случайным слушателям, не говоря уже о работодателях и коллегах. Не имеет смысла начинать рассказ со школы: в отечественных условиях все они практически одинаковы, а разделение на «элитные» и обычные — простая условность. А вот институт или университет, давший рассказчику высшее образование, — уже достойная внимания тема. Как и прежде, не стоит заострять внимание на отрицательных воспоминаниях, связанных с учёбой. Они мало интересны слушателям или читателям и не несут никакой смысловой нагрузки. Гораздо лучше будет упомянуть об участии в различных олимпиадах, призовых местах в спортивных соревнованиях и, наконец, о получении диплома с хорошими отметками. Если выступающий устраивается на работу по профилю, важно рассказать и об успехах, достигнутых при прохождении преддипломной практики: зачастую они более важны, чем сам факт получения диплома.

Четвёртый блок — достижения. Здесь можно или просуммировать ранее описанные успехи в учёбе и работе, или привести дополнительные факты. Они должны быть интересны аудитории, но не обязательно связаны с профессиональной деятельностью. Официальная

часть закончилась на третьем блоке; далее продолжается знакомство автора с читателями или слушателями. Вполне возможно, им доставит удовольствие рассказ о спортивных победах, участии в крупных творческих проектах или о создании представляющимся благотворительного фонда. Ну а если интереса эти истории не вызовут — не беда, можно переходить к следующему разделу автопрезентации.

Пятый блок — личные качества. Продолжая свободное общение с аудиторией, рассказчик может подробнее познакомить её со своими привычками, предпочтениями, достоинствами и даже, если это не повредит репутации, недостатками.

Совет: помня о том, что любая самопрезентация (даже в неофициальном кругу) рассчитана на первое знакомство, не следует сразу посвящать читателей или слушателей во все свои тайны. Вряд ли их заинтересует, что рассказчик не любит мыть посуду или лучше, чем кто-либо в округе, умеет гладить брюки. А вот о действительно важных ограничениях, например невозможности быть на связи по пятницам или подниматься вверх по лестнице, упомянуть нужно, если это связано с темой презентации. Как и в предыдущих случаях, следует концентрироваться на положительных аспектах: своих творческих, профессиональных, физических или интеллектуальных способностях, оставляя в стороне несущественное для взрослого человека. Хвастаться можно, главное — не слишком увлекаться и фантазировать и приводить аудитории действительно захватывающие подробности; тогда успех обеспечен.

Шестой блок — подведение итогов с повторной формулировкой основной мысли:

работодателю следует ещё раз дать понять, какого замечательного специалиста он имеет возможность нанять;

приёмной комиссии — что в качестве учащегося рассказчик, уже обладающий рядом достижений, будет просто бесподобен и принесёт вузу добрую славу;

инвесторам или кредиторам — что дело действительно выгодное, и если они сейчас откажутся от возможности в него вложиться, в будущем такое решение обернётся упущенной прибылью и разочарованиями;

благотворителям — что, согласившись на просьбу автора, они совершат по-настоящему доброе дело, которое благоприятно скажется на репутации каждого из них;

будущим приятелям, друзьям или неопределённой (виртуальной) аудитории, что рассказчик — компетентный и приятный человек, заслуживающий доверия и уважения и ничего не имеющий против тёплых взаимоотношений с коллективом.

Седьмой блок — заключительный. Рассказчику следует попрощаться с аудиторией, поблагодарив её ещё одним комплиментом и уверив в своей готовности ответить на любые появившиеся вопросы. Неплохо будет в заключение привести свои контактные данные (на письме) или рассказать, где и как слушатели могут пообщаться с заказчиком (при устном выступлении).

Ошибки самопрезентации:

1. Потеря мышечного контроля над своим телом (кашель, чихание и т.д.)
2. Демонстрация неискренности, «переигрывание»
3. Неправильное развитие всего процесса самопрезентации (неадекватность ситуации)

ПРИМЕР САМОПРЕЗЕНТАЦИИ:

Всем привет! Меня зовут Алексей, и теперь я буду частью вашего коллектива. Мы пока незнакомы, но я уже сейчас чувствую к вам симпатию и не сомневаюсь, что мы подождемся. С этой целью я и расскажу немного о себе.

В настоящее время я работаю в НИИ Кардиоэлектроники имени Левковского. До того был практикующим врачом в Центральной Самарской больнице №1, а позднее преподавал в Медицинском университете того же города.

Его же я в своё время и закончил — с красным дипломом и несколькими благодарностями из интернатуры. Пока учился, участвовал в межвузовских соревнованиях по волейболу и спортивной гимнастике, а также нескольких олимпиадах по специальности и гуманитарным дисциплинам.

В свободное время занимаюсь спортивной ходьбой и вязанием. Ещё люблю читать книги и слушать классическую музыку. Не скажу, что добился хотя бы в одном из своих хобби заметных успехов; они просто приносят мне удовольствие.

Главное качество, которое ценю в себе, — дружелюбность. Надеюсь, сразу после окончания моего небольшого выступления вы сможете в нём убедиться.

Уверен, мы с вами найдём общие темы для разговора и сможем наслаждаться общением ещё не один год. Большое спасибо, что выслушали меня. Если есть вопросы, не стесняйтесь; буду рад поговорить с новыми знакомыми.

Чтобы составить самопрезентацию о себе, необходимо определить её цель и решить, к кому она будет обращена. Текст должен зависеть от численности аудитории, намерений рассказчика, его профессионального и жизненного опыта. Презентация должна быть ёмкой, увлекательной, красиво и грамотно написанной.

Домашнее задание: на основании полученных знаний составить самопрезентацию