

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 11.10.2023 12:47:06

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 УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ**

ОП.11 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ



Курск 2023

Методические рекомендации по выполнению практических работ учебной дисциплины разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 44.02.02 Преподавание в начальных классах.

Организация-разработчик: ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Разработчик:

Головинова А.А. – преподаватель колледжа коммерции, технологий и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Пояснительная записка

Методические рекомендации по выполнению практических занятий по выполнению практических работ учебной дисциплины являются частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 44.02.02 Преподавание в начальных классах.

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

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК 1.1	Проектировать процесс обучения на основе федеральных государственных образовательных стандартов, примерных основных образовательных программ начального общего образования

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате освоения 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.

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 логические,

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.

Письменная работа «Стили общения»

Задание 1. Расскажите об одном и том же событии, используя различные стили речи.

1. Гроза
2. Гололед
3. Устройство на работу

Задание 2. Напишите эссе на одну из тем:

1. Роскошь человеческого общения.
2. Без многого может обходиться человек, но только не без человека.
3. Говорить можно с каждым, а поговорить, почитай, и не с кем.
4. Чем больше люди знают друг друга, тем меньше понимают.
5. У тебя не будет второго шанса произвести первое впечатление.
6. Телевидение совершило революцию в общении между людьми, сведя его к двум репликам: «Что сегодня в программе?» и «Спокойной ночи».
7. Чем совершеннее техника общения (интернет, электронная почта, мобильный телефон и т.д.), тем меньше есть, что сказать друг другу.
8. Легче всего мне общаться с десятью тысячами людей. Труднее всего – с одним.
9. Порой надо умолкнуть, чтобы тебя выслушали.
10. Ораторское искусство начинается с умения слушать.

Практическое занятие 2.

Упражнения: способы построения «Я-высказываний», получение обратной связи. Модель коммуникативного процесса. Особенности коммуникации.

Задание 1. Анализ ситуаций

Игра «Ты мне - Я тебе»: Сейчас любому из вас я кину мяч. Ваша задача сказать мне «ты - послание», так что бы она содержала оценку, например, «Опять ты пришел с улицы грязный», а я переформулирую фразу с помощью техники «Я-высказывания».

ТЫ	Я
Ну что у ТЕБЯ за вид?	Я не люблю, когда дети выглядят не аккуратно.
Перестань тут ползать, ТЫ мне мешаешь.	МНЕ трудно собираться на работу, когда под ногами кто-то ползает, и Я всё время спотыкаюсь.
ТЫ не мог бы потише?	МЕНЯ очень утомляет громкая музыка.
Ты разбросал все игрушки по группе.	Мне не нравится, когда игрушки разбросаны по комнате.

Скажите, что вам было приятнее слышать?

Игра «Ты – Я»: А теперь встаньте в круг, пожалуйста, плотнее, повернитесь спиной друг к другу. Попробуйте говорить «Ты, ты, ты» и при этом тыкать немного больно в спину. А теперь попробуйте говорить «Я, мы, мне, переживаю» и при этом гладить по спине. Перевернитесь в другую сторону и попробуйте тоже самое.

Задание 2. Процесс коммуникации можно представить в виде последовательности нескольких взаимосвязанных этапов. Нарисуйте данную схему.

Практическое занятие 3.

Самодиагностика: «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения», «Определение уровня коммуникативной толерантности» по методике В.В. Бойко, «Речевые барьеры при общении». Анализ самодиагностики.

Задание 1. Опросник коммуникативной толерантности В.В. Бойко

Толерантность в общении (которая способствует пониманию других) коротко можно охарактеризовать следующей фразой (статусом): *позволь себе быть собой, а другим - другими*. Отсутствие необходимой толерантности в межличностных отношениях часто приводит к конфликтам. Поэтому одним из важных факторов для профилактики и разрешения конфликтов является достаточный уровень толерантности. Тест коммуникативной толерантности В.В. Бойко позволяет оценить в каких аспектах отношений вы более всего подвержены конфликтам, а зная причину конфликта, вам будет легче не допустить его вовсе или найти способы разрешения конфликта. Тест Бойко поможет разглядеть свои слабые места и понять какие поведенческие реакции, стратегии и установки в межличностном общении стоит подкорректировать, чтобы сделать коммуникационный процесс приятным и эффективным.

Инструкция.

Вам предстоит ответить на 45 вопросов, поделенных на 9 блоков, каждый из которых отражает особенности вашего поведения в определенных условиях общения. Воспользуйтесь оценками от 0 до 3 баллов, чтобы выразить, насколько верны нижеприведенные суждения по отношению к вам. Будьте искренни, вы отвечаете для себя.

0 баллов — неверно; 1 балл — верно в некоторой степени; 2 балла — верно в значительной степени; 3 балла — верно в высшей степени.

Тестовый материал к методике:

1.

1. Медлительные люди обычно действуют мне на нервы.
2. Меня раздражают суетливые, непоседливые люди.
3. Шумные детские игры переношу с трудом.
4. Оригинальные, нестандартные личности чаще всего действуют на меня отрицательно.

5. Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня.
2.
 1. Меня обычно выводит из равновесия несообразительный собеседник.
 2. Меня раздражают любители поговорить.
 3. Я тяготился бы разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если он проявит инициативу.
 4. Я тяготился бы разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры.
 5. Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня.
3.
 1. Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическа, косметика, одежда).
 2. Некоторые люди производят неприятное впечатление своим бескультурьем.
 3. Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно не симпатичны мне.
 4. Есть тип мужчин (женщин), который я не выношу.
 5. Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем.
4.
 1. Считаю, что на грубость надо отвечать тем же.
 2. Мне трудно скрыть, если человек мне чем-либо неприятен.
 3. Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем.
 4. Мне неприятны самоуверенные люди.
 5. Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте.
5.
 1. Я имею привычку поучать окружающих.
 2. Невоспитанные люди возмущают меня.
 3. Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать кого-либо.
 4. Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания.
 5. Я люблю командовать близкими.
6.
 1. Меня раздражают старики, когда в час пик они оказываются в городском транспорте или в магазинах.
 2. Жить в номере гостиницы с посторонним человеком — для меня просто пытка.
 3. Когда партнер не соглашается в чем-то с моей правильной позицией, то обычно это раздражает меня.
 4. Я проявляю нетерпение, когда мне возражают.
 5. Меня раздражает, если партнер делает что-то по-своему, не так, как мне того хочется.

7.

1. Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам.
2. Меня часто упрекают в ворчливости.
3. Я долго помню нанесенные мне обиды теми, кого я ценю или уважаю.
4. Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки.
5. Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, я на него, тем не менее, обижусь.

8.

1. Я осуждаю людей, которые плачутся в чужую жилетку.
2. Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при удобном случае рассказывают о своих болезнях.
3. Я стараюсь уходить от разговора, когда кто-нибудь начинает жаловаться на свою семейную жизнь.
4. Обычно я без особого внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг).
5. Мне иногда нравится позлить кого-нибудь из родных или друзей.

9.

1. Как правило, мне трудно идти на уступки партнерам.
2. Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер.
3. Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе.
4. Я воздерживаюсь поддерживать отношения с несколько странными людьми.
5. Чаще всего я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав.

Ключ к опроснику коммуникативной толерантности В.В. Бойко

Подсчитывается сумма баллов, полученных по всем девяти признакам. Максимальное число баллов — 135, по каждому из блоков — 15.

1-45 высокая степень толерантности 45-85 средняя степень толерантности 85-125 низкая степень толерантности 125-135 полное неприятие окружающих

Интерпретация методики Бойко.

Чем больше баллов, тем ниже уровень коммуникативной толерантности, что свидетельствует об абсолютной нетерпимости к окружающим и высокой вероятности конфликтов. Обратите внимание на то, по каким поведенческим блокам получены высокие суммарные оценки. Чем больше баллов по конкретному признаку, тем меньше испытываемый терпим к людям в данном аспекте отношений с ними и сложнее наладить эффективный процесс общения. Напротив, чем меньше оценки по тому или иному поведенческому признаку, тем выше уровень общей коммуникативной толерантности по данному аспекту отношений.

Расшифровка блоков:

1. Неприятие или непонимание индивидуальности человека: вы не умеете либо не хотите понимать или принимать индивидуальные особенности других людей.

2. Использование себя в качестве эталона при оценках других: оценивая поведение, образ мыслей или отдельные характеристики людей, вы рассматриваете в качестве эталона самого себя.

3. Категоричность или консерватизм в оценках людей: вы категоричны или консервативны в оценках людей, вам не хватает гибкости и широты кругозора.

4. Неумение скрывать или сглаживать неприятные чувства: вы не умеете скрывать или хотя бы сглаживать неприятные чувства, возникающие при столкновении с некоммуникабельными качествами у партнеров.

5. Стремление переделать, перевоспитать партнера по общению: вы стремитесь переделать, перевоспитать, изменить по вашему желанию своего собеседника.

6. Стремление подогнать других участников коммуникации под себя: вам хочется подогнать других к своему характеру, привычкам, притязаниям.

7. Неумение прощать другому ошибки: вы не умеете прощать другому его ошибки, неловкость, непреднамеренно причиненные вам неприятности.

8. Нетерпимость к дискомфортным (болезнь, усталость, отсутствие настроения) состояниям партнера по общению: вы не терпимы к физическому или психическому дискомфорту, в котором оказался другой.

9. Неумение приспосабливаться к другим участникам общения: вы плохо приспосабливаетесь к характерам, привычкам или притязаниям других.

Задание 2. Изучите психологический климат в группе. Оцените, как проявляются перечисленные ниже свойства психологического климата в вашей группе. На континууме от психологического климата типа «А» до психологического климата типа «В» определите ту оценку, которая, по вашему мнению, соответствует истине. Обведите кружком слева или справа относительно нуля.

Оценки:

3 — свойство проявляется в группе всегда;

2 — свойство проявляется в большинстве случаев;

1 — свойство проявляется нередко;

0 — проявляется в одинаковой степени и то и другое свойство.

Свойства психологического климата «А»	оценка	Свойства психологического климата «В»
Преобладает бодрое, жизнерадостное настроение		Преобладает подавленное настроение
Доброжелательность в отношениях, взаимные симпатии		Конфликтность в отношениях, антипатия
В отношениях между группировками внутри группы существует взаимное расположение, понимание		Группировки конфликтуют между собой
Членам группы нравится вместе проводить время, участвовать в совместной деятельности		Проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности
Успехи или неудачи товарищей вызывают сопереживание. Искреннее участие всех членов группы		Успех или неудача товарищей оставляют равнодушными или вызывают зависть, злорадство
С уважением относятся к мнению других		Каждый считает свое мнение главным и нетерпим к мнению товарищей
Достижения и неудачи группы переживаются как собственные		Достижения и неудачи группы не находят отклика у ее членов
В трудные дни для группы происходит эмоциональное единение. «один за всех и все за одного»		В трудные дни группа «раскисает»: растерянность, ссоры, взаимные обвинения
Чувство гордости за группу, если ее отмечает руководство		К похвалам и поощрениям группы относятся равнодушно
Группа активна, полна энергии		Группа инертна, пассивна
Участливо и доброжелательно относятся к новичкам, помогают им освоиться в коллективе		Новички чувствуют себя чужими, к ним часто проявляют враждебность
В группе существует справедливое отношение ко всем членам, поддерживающим слабых, выступают в их защиту		Группа заметно разделяется на «привилегированных» и «пренебрегаемых», пренебрежительное отношение к слабым
Совместные дела увлекают всех, велико желание работать коллективно		Группу невозможно поднять на совместное дело, каждый думает о своих интересах

Подсчет итогов. Сложить оценки левой стороны в вопросах: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 — сумма «А»; сложить оценки правой стороны во всех вопросах — сумма «В»; найти разницу: $C = A - B$.

Оценка результатов.

Если «С» равно нулю или имеет отрицательную величину, то имеем ярко выраженный неблагоприятный психологический климат с точки зрения индивида. Если «С» более 25 — значит психологический климат благоприятен. Если «С» менее 25 — климат неустойчиво благоприятен.

Практическое занятие 4.

Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации.

Задание 1. Составление визуальных памяток по самопрезентации:

1. Правила самопрезентации
2. Визуальная составляющая самопрезентации
3. Этапы проработки самопрезентации
4. Стратегии самопрезентации
5. Ошибки самопрезентации

Практическое занятие 5.

Составление психологического автопортрета личности.

Задание 1. Проективная методика «Автопортрет»

В структуре самосознания личности обычно выделяют главные компоненты: когнитивный (образ своих качеств, способностей, внешности, социальной значимости и т.д.) и эмоциональный (самоотношение, самооценка и т.д.). Иногда эти составляющие рассматривают как собственно самосознание и самоотношение, интегрируя их в рамках Я-концепции, адекватное формирование которой является условием для оптимальной адаптации человека к социальному окружению.

В то же время важнейший вопрос о том, как человек формирует то или иное представление о себе, на основе каких эталонов, суждений, умозаключений, образов, при всей громадной значимости и большом интересе к нему остается все еще малоизученной проблемой.

Для практического изучения особенностей самосознания, самоотношения, самооценки личности служит тест «Автопортрет».

Тест адаптирован Р. Бернсом (США), который предлагал нарисовать себя одного или с членами семьи, коллегами по работе. «Вы можете прийти домой, закричать или заплакать, — пишет Р. Бернс, — но вы не можете сделать это на работе. Все это отразится в вашем рисунке».

Инструкция:

Нарисуйте самого себя в полный рост.

Интерпретация №1

Элементы, которые могут быть обнаружены в автопортрете, трактуются следующим образом.

Голова. Рисунок большой головы обычно предполагает большие интеллектуальные претензии или недовольство своим интеллектом. Рисунок маленькой головы обычно отражает чувство интеллектуальной или социальной неадекватности.

Глаза. Большие глаза на рисунке предполагают подозрительность, а также проявление озабоченности и гиперчувствительности по отношению к общественному мнению. Маленькие или закрытые глаза обычно предполагают самопоглощенность и тенденцию к интроверсии.

Уши и нос. Большие уши предполагают чувствительность к критике. Акцент, смещенный на нос, предполагает наличие сексуальных проблем. Выделенные ноздри свидетельствуют о склонности к агрессии.

Рот. Выделенный рот предполагает примитивные оральные тенденции или возможную затрудненность с речью. Отсутствие рта означает либо депрессию, либо вялость в общении.

Руки. Символизируют контакт личности с окружающим миром. Скованные руки предполагают жесткую, обязательную, замкнутую личность. Вяло опущенные руки предполагают неэффективность. Хрупкие, слабые руки — физическую или психологическую слабость. Длинные, сильные руки предполагают амбициозность и сильную вовлеченность в события внешнего мира. Очень короткие руки предполагают отсутствие амбициозности и чувство неадекватности.

Ноги. Длинные ноги означают потребность в независимости. Большие ноги подразумевают нестабильность и отсутствие основы. Дезертиры, например, часто рисуют людей без ног.

Интерпретация №2 (интегративно-оценочная)

При анализе рисунка выделяются признаки изображения, на основе которых все рисунки можно объединить следующим образом:

1. Эстетическое изображение. Как правило, выполняется лицами, имеющими художественные способности. Легкость, гибкость линий, выразительность черт, лаконичность образа отличают рисунки этих людей.

2. Схематическое изображение выполнено в виде лица, схемы тела, бюста, нарисованных в профиль и анфас; чаще к такому типу изображения тяготеют лица интеллектуального склада (мыслители, по И. П. Павлову), для которых важно получить наиболее общие представления о явлении; частности и детали их интересуют по мере надобности. По-видимому, это изображение соответствует синтетическому когнитивному стилю с тенденцией к обобщению.

3. Реалистическое изображение выполнено с более тщательными подробностями, т.е. с прорисовкой лица, волос, ушей, шеи, одежды. Обычно так рисуют люди, отличающиеся большой педантичностью, склонные к детализации, аналитическому когнитивному стилю.

4. Метафорическое изображение. Человек изображает себя в виде какого-либо предмета (например, чайника, или химической пробирки, спортивного снаряда, животного, растения, литературного персонажа и т.д.). Такое изображение выполняют лица художественного склада, обладающие развитой фантазией, воображением, творческими способностями и, разумеется, известной долей чувства юмора.

5. Автопортрет в интерьере. Изображение человека в окружении каких-либо предметов, на фоне пейзажа, комнаты и т.д. К такому виду изображения склонны лица, обладающие способностью к сюжетному описанию, а также направленностью на внешнее предметное окружение.

6. Эмоциональный автопортрет. Человек отражает себя в каком-либо эмоциональном состоянии, часто является шаржем или напоминает его. По-видимому, лица, обладающие более высокой эмоциональностью, рефлексиирующие собственное состояние, склонны к такого рода рисункам. Причем переживаемая эмоция может быть часто противоположна той, которая изображается. Например, грустный человек часто рисует улыбающееся лицо и т.п.

7. Изображение позы или движения. Человек изображает себя в период совершения какого-либо действия. По-видимому, такой тип изображения свойствен лицам с выразительными движениями, увлеченностью спортом, танцами и т.п.

8. Изображение автопортрета со спины. Вместо лица рисуется затылок; обычно такое изображение свойственно людям, обладающим противоречивостью в отношении к инструкции (например, экспериментатору и т.д.) либо при нежелании рисовать лицо и другие изображения.

Практическое занятие 6.

Письменная работа «Взаимодействие в малых группах. Виды малых групп. Роль и статус. Ролевые ожидания».

Задание 1. Ниже приведены примеры транзакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер транзакции. Будет ли эффективным общение в транзакциях и почему?

1. Иванов. Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась! Петров. Да, в их годы мы были поскромнее.

2. Преподаватель. Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число? Студент. Ах, да, забыл извлечь квадратный корень!

3. Кассир. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства? Бухгалтер. Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.

4. Голубева. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкуются пьяные. Коршунов. Ну, конечно-конечно, с удовольствием провожу.

5. Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина! Петров. О, конечно-конечно, я просто не заметил: задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста.

6. Петров. Сейчас-сейчас, я предоставляю вам слово, я вижу, что вы уже пятый раз поднимаете руку. Сидоров. Могу и вообще не выступать...

7. Жена. Сходи, погуляй с Джерри; Заодно зайдешь за хлебом. Муж. Видишь, я занят! А тебе, что, лень от телевизора оторваться?

8. Иванов. После Сидорова, он от пенсионеров выступает, я дам вам слово! Петров. Отлично!

9. Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом инвалид? Петров. Так уступи ему место, дедуся. А то расселся тут и указывает... Кто ты такой, чтобы всем указывать?!

10. Ковбой. Не хотите ли взглянуть на наши конюшни? Барышня. Ах, я с детства обожаю лошадок!

Задание 2. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие **примеры межкультурных и индивидуальных различий**.

1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».

2. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца, они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался — каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.

3. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.

4. Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, но с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой.

5. В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

Практическое занятие 7.

Разработка этических норм своей будущей профессиональной деятельности.

Задание 1. Создание свода этических норм и правил учителя на основе принципов взаимного уважения и взаимопонимания.

План разработки этического кодекса:

1. Общественная позиция :

- роль учителя
- права
- обязанности

2 Отношения с родителями (законными представителями):

- обязан
- не имеет права
- родители (законные представители) имеют право

3 Отношения с обучающимися:

- обязан
- не имеет права
- обучающиеся имеют право

4 Отношения с коллегами:

- обязан
- не имеет права

5 Социальная ответственность

- цель деятельности
- ответственность перед обществом

Задание 2. Пройдите тест, и узнайте, насколько вы вежливый человек.

Инструкция к тесту

Вам предстоит ответить на 9 вопросов.

К вам пришли гости , а у вас дома беспорядок. Что скажете в своё оправдание?

Ничего не скажу.

У нас ремонт, поэтому везде коробки.....

Всю неделю был занят, сейчас планирую начать уборку

Когда человек садится в такси , кто здоровается первым: пассажир или водитель?

Пассажир

Водитель

Здороваться не надо вообще

Как часто вы используете при наборе тестового сообщения клавишу "capslock"?

Очень часто

Никогда

Использую только для выделения заглавных букв

Может ли женщина не снимать в помещении зимнюю шапку и варежки ?

Конечно!

Нет , она должна их снять

Кому можно не уступать место в общественном транспорте?

Детям можно не уступать место старшим

Мужчине можно не уступать место женщине

Женщине можно не уступать место мужчине

Кто здоровается первым при встрече - учитель или ученик?

Не важно

Учитель

Ученик

Спускаясь по лестнице , первым (ой) идёт мужчина или женщина?

Женщина

Мужчина

Не важно

Можно ли сообщать о важных и личных событиях по телефону?

Да

Ни в коем случае

В зависимости от ситуации

Прежде чем опубликовывать фотографию своего друга в интернете ,вы спросите его мнение об этом?

Нет , он мой лучший друг ,и точно не обидится.

Обязательно

Практическое занятие 6.

Упражнения/решение ситуативных задач «Особенности общения в младшем школьном возрасте».

Задание 1. Решение ситуационных задач

Ситуация №1. Поздравление учителя. Учащиеся поздравляют своего педагога и одновременно классную руководительницу с Днём учителя, дарят ей цветы и подарок, заранее подготовленный. На такое поздравление педагог отвечает сухим «спасибо» и уходит. Учащиеся не поняли такой реакции и решили выяснить, что произошло. Оказалось, что педагог ожидала совсем другого поздравления - она хотела, чтобы каждый её учащийся подошёл к ней, подарил какую-нибудь мелочь и поздравил её. Она обвинила их в невнимании и нелюбви и решила отказаться от классного руководства и преподавания в этом классе. Через какое-то время учащиеся решили перед ней извиниться. Она приняла их извинения, но на нормализацию ситуации было затрачено много учебных часов. Соответственно, учащиеся не получили нужных им знаний по некоторым темам.

Ситуация №2. Урок информатики. Очередное задание на уроке информатики – набрать текст в соответствии с требованиями педагога. Через какое-то время педагог спрашивает самого шумного учащегося, готов ли он представить выполненное им задание. Тот отвечает, что может представить только набор текст без форматирования.

Педагог: «Значит, я ставлю тебе два».

Учащийся: “Нет, в таком случае я покажу вам задание. Через какое-то время.

Педагог: «Поздно. Раньше надо было думать»

Учащийся: «Ладно, сейчас покажу. У меня все готово».

Такая перепалка продолжается еще несколько минут, в результате педагог ставит двойку, а учащийся, обругав ее матом, хлопает дверью. Педагог, ничего не сказав, продолжает урок.

Ситуация №3: «Испытание». В одном из 8 классов школы был учащийся, который уже не первый раз оставался на второй год и был старше остальных. В начале учебного года он решил устроить испытание одной молодому педагогу. С первой минуты урока подросток начал отбивать такт какой-то мелодии, мешая проводить занятие. Педагог сделала замечание, но это не подействовало. Он не остановился. В классе начали смеяться. Урок мог быть сорван.

Ситуация №4 Материальные ценности. На перемене двое учеников, мальчик и девочка, громко спорят. Подошедший педагог узнает, что мальчик разбил новый плеер девочки, который она принесла в школу. Мальчик уверяет, что это вышло случайно. А девочка требует деньги за разбитую вещь или же новый плеер. Педагог отчитала девочку за то, что она принесла в школу дорогую вещь, дала ее однокласснику, а теперь его же и обвиняет.