

Государственное образовательное автономное учреждение
среднего профессионального образования Ярославской области
Рыбинский педагогический колледж

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ
ПО ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

студент _____ группы

специальность _____

Рыбинск, 2015

Рецензенты:

Дубровченко Т.Н. Рабочая тетрадь по Психологии общения – Рыбинск: ГОАУ СПО ЯО Рыбинский педколледж, 2015. - 96с.

В издании представлены задания для обучения по учебной дисциплине Психология общения для специальности 49.02.01 Физическая культура

Рабочая тетрадь предназначена для оптимизации учебного процесса, систематизации знаний, активизации продуктивной работы на учебном занятии.

Автор предлагает задания для усвоения и проверки знаний, также представлен теоретический материал по отдельным изучаемым темам. Подобраны диагностические методики, которые необходимо выполнить. Представлены различные способы проведения рефлексии.

Рабочая тетрадь разработана в соответствии с программой по дисциплине Психология общения, составленной в соответствии с ФГОС для специальности Физическая культура.

Содержание

Пояснительная записка.....	4
Раздел I. Теоретические основы психологии общения	
Тема 1.1. Понятие «общение» в психологии. Основные характеристики общения.....	6
Раздел II. Практическая психология общения	
Тема 2.1. Общение как коммуникация.....	8
Тема 2.2. Общение как социальная перцепция.....	35
Тема 2.3. Общение как взаимодействие.....	52
Описание реальных ситуаций педагогического общения.....	67
Цитаты.....	69
Картотека коммуникативных игр и упражнений	71
Словарь основных понятий по теме Общение.....	74
Список аннотированной литературы, составленный студентом.....	76
Вопросы на проверку знаний по курсу Психология общения.....	77
Список литературы.....	80

Пояснительная записка

Учебная дисциплина Психология общения предназначена для реализации Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 49.02.01 Физическая культура.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 49.02.01 Физическая культура. Программа разработана Добиной Н. И, кандидатом психологических наук, преподавателем ГОАУ СПО ЯО Рыбинского педколледжа

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общий гуманитарный и социально-экономический цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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.

Данный курс имеет практическую направленность, занятия проводятся в форме тренингов, решения педагогических задач, практического ознакомления с методами диагностики и самодиагностики. Кроме того, предусматривается самостоятельная работа студента. Учебная дисциплина изучается на 4 курсе в течение VII семестра.

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 52 часа, в том числе: обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 48 часов; самостоятельная работа обучающегося 4 часа.

Структура рабочей тетради соответствует Программе курса. Представлены задания по всем темам курса, по каждому из занятий темы. Содержание каждого занятия отражено не в полном объеме, а только в той части, которая необходима для выполнения письменной работы студента.

Выполнение заданий предполагается на учебных занятиях или дома.

В тетради используются следующие сокращения:

П.З. – практическое занятие, далее следует номер занятия в соответствии с учебной программой;

значком « $\sqrt{\quad}$ » отмечены задания, выполняемые студентами на занятии.

Раздел I. Теоретические основы психологии общения
Тема 1.1. Понятие «общение» в психологии. Основные характеристики общения

√ **На основе обсуждения на уроке выполните задания:**

Дополните:

Общение – многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями

Выделяют три стороны общения:

_____ сторона общения - обмен информацией между участниками совместной деятельности.

_____ сторона общения - взаимодействие общающихся, обмен в процессе речи не только словами, но и действиями.

_____ сторона общения - восприятие общающимися друг друга, их чувств, настроения и т.д. и установление на этой основе взаимопонимания.

√ **Прочтите текст, ответьте на вопросы**

Функции педагогического общения.

Педагогическое общение выполняет ряд функций, основные из них: *обучающая* и *воспитывающая*, поскольку образовательный процесс имеет воспитывающий и развивающий характер. Как форма взаимодействия учителя со школьниками педагогическое общение выполняет функцию *облегчения или фасилитации*. К.Роджерс называет учителя фасилитатором общения. Это означает, что учитель помогает ученику выразить себя, то положительное, что есть в нем. В.А Крутецкий выделяет еще *организаторскую* функцию.

Как проявляются данные функции в общении учителя физкультуры с детьми? Приведите собственные примеры

Обучающая функция проявляется в _____

Воспитывающая функция проявляется в _____

Фасилитирующая функция проявляется в _____

Организаторская функция проявляется в _____

Рефлексия:

Ответьте на вопросы:

Что нового я узнал на уроке? _____

Чему я научился? _____

Что мне понравилось? _____

Что не понравилось? _____

Раздел II. Практическая психология общения
Тема 2.1. Общение как коммуникация. Обмен информацией в процессе общения

✓ *Дополните таблицу:*

Группы	Виды	Примеры
Визуальные	кинесика -	
	выражение лица, выражение глаз	
	позы	
	направление взгляда, визуальные контакты	
	кожные реакции	<i>покраснение, побледнение</i>
	проксемика –	
	вспомогательные средства общения -	
	средства преобразования природного телосложения –	
Акустические	паралингвистика-	
	экстралингвистика-	
Тактильные	такесика -	
Ольфакторные	запахи окружающей среды	
	запахи человека	

П.3. 1. Самооценка практических навыков общения

✓ Проведите диагностику качеств общения по методикам

Вопросник КОС (выявление коммуникативных и организаторских склонностей)

Лист ответов

№	ответ	№	ответ	№	ответ	№	ответ
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	
37		38		39		40	

K=

O=

Вывод: _____

Опросник В. Ф. Ряховского для определения уровня общительности

Лист ответов

№	ответ	баллы	№	ответ	баллы
1			9		
2			10		
3			11		
4			12		
5			13		
6			14		
7			15		
8			16		

Итог:

Вывод: _____

✓ *Составьте план развития качества общения.
Выберите одно из качеств общения:*

Почему это качество важно для педагогического общения?

Как развито это качество у Вас? _____

Какие показатели развития этого качества? _____

Что Вы будете делать, чтобы данное качество развить? В
какие сроки?

Как Вы поймете, что развитие качества произошло?

П.3. 2 Проработка тренинговых упражнений на установление контакта с собеседником

✓ *Как Вы понимаете правила общения в тренинговой группе, предложенные И.В. Вачковым? Какие из них Вы считаете нужным принять для работы своей группы? Дополните перечень правил.*

Правила общения в группе

1. *Здесь и теперь* _____

2. *Искренность и открытость* _____

3. *Принцип Я* _____

4. *Активность* _____

5. *Конфиденциальность* _____

✓ *Выразите своё отношение к правилам общения, предложенным в 1930х годах американским психологом Д. Карнеги:*

Правило 1: Проявляйте искренний интерес к другим людям.

Правило 2: Улыбайтесь!

Правило 3: Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи.

Правило 4: Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе.

Правило 5: Ведите разговор в круге интересов вашего собеседника.

Правило 6: Давайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне.

√ **Прочтите текст, выполните задания**

По мнению американского психолога Э.Берна, в каждом из нас живут три человека, по-своему воспринимающих мир. Он назвал их Родитель, Взрослый и Ребенок.

Родитель — это наша система жизненных стереотипов, воспринятых еще в детстве или сформировавшихся потом в результате воспитания, система представлений о том, как необходимо вести себя в той или иной ситуации. Родитель — это область «надо». Тот, кто с удовольствием поучает других, командует, постоянно к чему-то придирается, кому трудно угодить, кто вечно брюзжит: «А вот в наше время!», — тот имеет ярко выраженного, сверхразвитого Родителя. Наоборот, человек со слабым, практически отсутствующим Родителем, может быть назван «человеком без совести».

Ребенок — сфера эмоций, юмора, творчества, чувства собственного достоинства, любви и т.д. Наверняка всем из нас знакомы невероятно эмоциональные люди, настроение которых меняется от крайности к крайности в течение считанных минут, капризные, очень вспыльчивые, мнительные. Это люди со сверхразвитым, неконтролируемым состоянием Ребенка. И наоборот, тот, у кого Ребенок очень слаб или подавлен разумом, может быть назван «человеком без радости». Ребенок — это область «хочу».

И наконец, Взрослый — сфера знаний, информации, самостоятельного принятия решений, трезвого анализа. Взрослый выступает своеобразным «весовщиком» между «надо» Родителя и «хочу» Ребенка. Взрослый — это область «возможно, разумно».

Установите соответствие между высказыванием и эго-состоянием, из которого оно было сделано

Высказывание	Эго-состояние
Давайте обсудим, кто возьмет на себя ответственность за подготовку мероприятия.	
Немедленно выйди отсюда!	
Я не хочу делать это задание!	
Ну пожалуйста, ну можно я уйду с собрания...	
Кто хочет выступить?	
Какие красивые кеды! Я тоже хочу такие!	
Не об этом надо разговаривать!	
Рано тебе еще об этом думать!	
Я забыла тетрадь, можно я потом сделаю, мне сейчас так не хочется...	
Ребята, подойдите, пожалуйста, ко мне!	
Оля, позвони мне, когда приедешь домой.	

Рефлексия

Метод «Ресторан»

Представьте, что сегодняшний урок Вы провели в ресторане и теперь директор ресторана просит Вас ответить на несколько вопросов:

Я съел бы еще этого _____

Больше всего мне понравилось _____

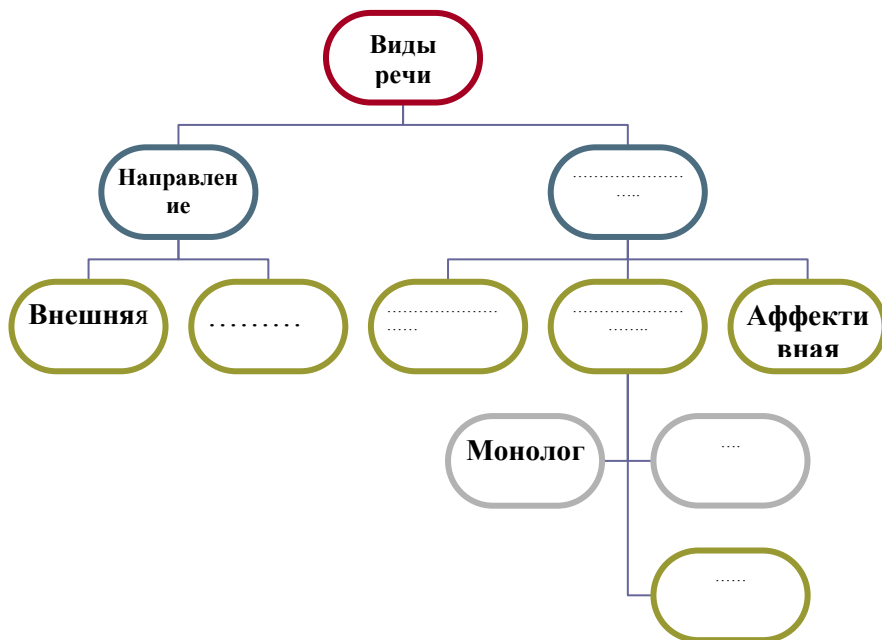
Я почти переварил _____

Я переел _____

Пожалуйста, добавьте _____

П.3. 3. Проработка тренинговых упражнений на передачу и прием вербальных и невербальных сообщений

✓ Заполните пробелы в схеме:



✓ Приведите примеры использования разных видов речи в педагогическом общении

✓ Прочтите текст, выполните задание

Стили коммуникативного взаимодействия:

Официально-деловой стиль речи

Официально-деловой стиль речи обусловлен практическими требованиями жизни и профессиональной деятельности. Он реализуется как в письменной форме (деловая переписка, нормативные акты, делопроизводство и пр.), так и в устной (отчетный доклад на собрании, выступление на деловом совещании, служебный диалог, беседа, переговоры).

Деловой стиль требует *предельной точности речи, грамотное* использование терминов.

Термины чаще всего обозначают:

- *наименование документов*: договор, контракт, акт и др.;
- *наименование лиц* по профессии, состоянию, выполняемой функции, социальному положению: педагог, судья и пр.;
- *процессуальные моменты*, например: подготовить отчет, написать справку и т.п.

Деловой стиль требует *объективности информации*. Этот стиль характеризуется компактностью изложения, краткостью, (*коротко и ясно*). Деловой стиль отличает *стандартизированность*: общепринятые формы изложения, определенное расположение структурно-композиционных частей: вводная часть, описательная часть, регулятивная и резюмирующая части. В деловой речи широко используются речевые клише и шаблоны, например: для выражения признания — приносим наши извинения; для выражения просьбы — мы очень рассчитываем на вашу помощь; для выражения одобрения и согласия — я полностью согласен с вашим мнением; для завершения разговора — я полагаю, что сегодня мы обсудили все вопросы.

Деловой стиль является самым распространенным в повседневной практике формального общения.

Научный стиль речи

Язык науки используется в деловой коммуникации людей, занимающихся научной, исследовательской и педагогической деятельностью. Этот стиль характерен для научных статей, тезисов, докладов, а также для выступлений на конференциях, семинарах и лекциях.

Основной формой мышления в науке является понятие, поэтому содержание научного взаимодействия участников такого общения требует максимально точного, логичного, однозначного выражения мыслей.

К основным характеристикам этого стиля относятся:

- *отвлеченная обобщенность* (считается; говорят; как замечено; нередко; зачастую; как правило; довольно часто; в большинстве случаев; наиболее часты; и т.п.);
- *логичность изложения* информации в виде суждений и умозаключений, веских аргументаций;
- *абстрактная лексика* (существуют; имеются; состоит; используются; употребляются; и пр.);
- *вместо местоимения «Я» чаще используется местоимение «Мы»* (например: нам представляется; мы считаем; по нашему мнению; как показывает наш опыт; по нашим наблюдениям; мы придерживаемся точки зрения; и т.п.);
- *безличные предложения* (например: необходимо отметить; следует остановиться на рассмотрении; представляется возможным; можно сделать вывод; как свидетельствует практика; следует сказать; и т.п.);
- *сложноподчиненные предложения* (придаточные условные с союзом «если, то» и придаточные времени с союзом «в то время как»).

При научном стиле отдельные композиционные части текста обычно выстроены в логической последовательности. Для этого применяются разнообразные приемы, например перечисления: во-первых, во-вторых, в-третьих; или: вначале было это, затем *то*»; или «*если это так*, то из этого следует». Для связок внутри текста используются и такие

речевые конструкции, как: «однако; между тем; в то время как; тем не менее; поэтому; сообразно с...; следовательно; к тому же; обратимся к...; рассмотрим; необходимо остановиться на...; итак; таким образом; в заключение скажем; все сказанное позволяет сделать вывод; как видим; подводя итоги; следует сказать».

Научный стиль речи более эффективен в профессиональной среде ученых, педагогов, при участии в научно-исследовательских или научно-практических конференциях. В то же время использование научного стиля, например, при ведении урока или чтении учебной лекции, плохо воспринимается слушателями.

Публицистический стиль речи

Любое выступление на публике можно отнести к публицистическому: устное — речь, доклад, лекция, выступление на собрании или на митинге, интервью на телевидении или радио; или письменное — статья (заметка) в газете, рецензия на профессиональную книгу. Этот *стиль* речи широко используется в средствах массовой информации, в пропагандистских и агитационных акциях, на выборах.

Основными характеристиками публицистического стиля являются:

- *информативность сообщения*, его документальная и фактическая точность, собирательность, официальность используемых материалов;
- *реальные жизненные явления и факты* (проверенные, документальные источники); новизна фактов, в их основе реальные ситуации, события, вести с мест, рассказы очевидцев;
- *книжно-абстрактные средства* (например, такие слова, как: «деятельность, обсуждение, исследование, понимание, доминирует, соотносить, процесс, понятие, система, востребованный, свидетельствует, предполагается, проводится, означает, требует, сказывается» и пр.);

- *приемы адресации*, т. е. слова выступающего должны быть направлены к какому-то конкретному лицу (или группе). Это, в свою очередь, предполагает обратную связь — вопросы и ответы (Я обращаюсь к вам, студенты!, Вы, сидящие в этом зале, Ребята!);
- *доступность* информации для аудитории;
- *экспрессивность*, повышенная *эмоциональность*, *артистизм*.; широко используются высказывания известных лиц, анекдоты и исторические *казусы*, а также пословицы, афоризмы, художественные образы, повторение слов, метафоры, сравнения, цитаты, иллюстрации;
- *лаконичность речи*: для уменьшения текста используется тщательное редактирование, сокращение лишнего, предельная стилистическая шлифовка мыслей;
- *юмор, остроты, ирония* (но не безжалостная насмешка, злой сарказм, некорректные высказывания);
- В публичном выступлении необходимо соблюдать осторожность при использовании информации, которую можно отнести к клевете и *диффамации* (от лат. *diffamare* — разглашать, порочить, лишать доброго имени), в виде ненависти, осмеяния, отчуждения, презрения, а также при *компрометации* дела, профессии того или иного лица, занимаемой им должности (от фр. *compromettre* — вредить кому-либо, подрывать репутацию, доброе имя). Кроме того, не рекомендуется высказываться негативно о возрастных, половых, территориальных, расовых, сексуальных и других принадлежностях или предпочтениях людей, сидящих в аудитории;
- *говорение непосредственно перед аудиторией*, озвучивание текста и контакт глаз, при этом обычно используются разнообразные невербальные средства коммуникации: мимика, жесты, позы, интонации голоса, смена ритма речи, паузы, восклицания, улыбка и пр.

Разговорно-бытовой стиль речи

В отличие от деловых стилей, разговорная речь обслуживает сферу неформальных отношений, которые бывают не только в быту, в семье, дружественном кругу, но и в профессиональной среде. Разговорная речь, как известно, выполняет функцию межличностного общения, поэтому наиболее часто проявляется в устной форме, в диалоге, в котором говорящие участвуют часто спонтанно. Предварительное обдумывание в таком общении не предусмотрено.

Поскольку разговорная речь способствует самовыражению, проявлению индивидуальных особенностей личности, постольку она эмоционально окрашена.

Большую роль здесь играют невербальные средства коммуникации и экспрессивные сигналы тела.

Кроме того, в неформальном общении широко используется обиходно-бытовая лексика: просторечия, слова субъективной оценки, экспрессивно-эмоционально окрашенные высказывания, а также сокращения (Питер, читалка, общага), сленг (он крутой!), разговорно-бытовая фразеология (гол как сокол, бежит как угорелый, как снег на голову, и т.п.), глагольные междометия (шмяк, скок, шмыг), разнообразные частицы (этот-то, дай-ка, ну, вот, ведь и т.п.). Широко практикуются вопросительные, побудительные и восклицательные предложения.

Такой стиль речи, несомненно, может быть использован лишь в определенных ситуациях.

Таким образом, соблюдение стилевых правил и норм позволит каждому человеку соответствовать имиджу делового человека и достигать желаемых результатов на основе кооперации совместных усилий, сближения целей и сотрудничества.

П.3. 4. Проработка техник активного и пассивного слушания в процессе групповой работы

√ Проведите диагностику умения слушать по методике

Умеете ли вы слушать?

№	ответ	баллы	№	ответ	баллы
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

Итог:

Вывод: _____

√ Прочитайте перечень типичных приемов слушания.

Оцените, способствуют ли эти приемы установлению контакта с собеседником, поставив в графе оценку «+» (способствует, помогает установлению контакта) или «-» (не способствует, мешает контакту.)

Дополните предложенный список собственными примерами и оцените их эффективность.

Типичные приемы слушания

Прием	Оценка
1. Глухое молчание	
2. Угу - поддакивание ("ага", "угу", "да-да", "ну", кивание головой и т.п.).	
3. Эхо - повторение последних слов собеседника.	
4. Зеркало - повторение последней фразы с изменением порядка слов.	

5. Парафраз - передача содержания высказывания партнера другими словами.	
6. Побуждение - междометия и другие выражения, побуждающие собеседника продолжить прерванную речь ("Ну и...", "Ну и что дальше?", "Давай-давай" и т.п.).	
7. Уточняющие вопросы - вопросы типа "Что ты имел в виду, когда говорил "эмпатия"?"	
8. Наводящие вопросы - вопросы типа "Что-где-когда-почему-зачем", расширяющие сферу, затронутую говорящим, такие вопросы часто уводят от линии, намеченной рассказчиком.	
9. Оценки, советы	
10. Продолжения - когда слушающий вклинивается в речь и пытается завершить фразу, начатую говорящим, "подсказывает слова".	
11. Эмоции - "ух", "ах", "здорово", смех, "ну-и-ну", "скорбная мина" и пр.	
12. Высказывания, не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально ("а в Гималаях все иначе" и следует рассказ о Гималаях, "кстати, о музыке..." и следует информация о гонорарах известных музыкантов).	

✓ **Прокомментируйте цитату Д. Карнеги:**

Если вам хочется знать, как сделать, чтобы люди избегали вашего общества, посмеивались над вами у вас за спиной и даже презирали вас, вот вам отличный совет: никогда никого долго не слушайте. Постоянно говорите только о самом себе. Если вам в голову пришла какая-то мысль в то время, как говорит другой человек, не ждите, пока он кончит. Что путного может он сказать? Зачем тратить вам время, слушая его праздную болтовню? Поставьте его на место — прервите на полуслове.

Знакомы вам люди такого сорта? Мне, к сожалению, да. ... Все они без исключения чрезвычайно надоедливы. Ужасно надоедает их непробудное опьянение своей собственной исключительной значимостью. Человек, говорящий только о себе, только о себе и думает.

✓ **Просмотрев отрывок из фильма, ответьте на вопросы:**

Как слушал собеседника герой фильма? _____

Можно ли назвать его внимательным слушателем? _____

Почему? Что указывает на это? _____

Какие приемы слушания использовал герой? _____

Как невербальное поведение отражало установки героя? _____

✓ По итогам занятия заполните таблицу:

Процесс	Приемы
Внимание	1..... 2..... 3.....
Слушание	1..... 2..... 3.....
Активное слушание	1..... 2..... 3..... 4.....
Основные установки:	1..... 2..... 3.....
Язык невербального общения	1. <i>Мимика</i> 2. <i>Взгляд, визуальный контакт</i> 3. <i>Изменение высоты голоса, интонации</i> 4. <i>Позы, жесты</i>

Рефлексия

Представьте себе шкалу от одного до семи баллов, в которой 1 балл – минимальная оценка, отсутствие выраженности показателя, 7 баллов – максимальный балл.

Пользуясь этой шкалой, **оцените сегодняшнее занятие по следующим показателям:**

Мне было интересно:

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Я принимал активное участие в занятии:

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Уверен, что буду использовать полученные знания:

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

П.3. 5. Проработка техник ведения беседы в процессе групповой работы

✓ *Посмотрев отрывок из фильма, ответьте на вопросы:*

Насколько удачным было начало беседы? _____

Какие приемы использовал герой? _____

Удастся ли герою склонить собеседника к своей точке зрения? _____

Как продолжалась беседа? _____

Какие приемы использовал герой для поддержания интереса к беседе (закрепления успеха) _____

Какие приемы завершения беседы использовал герой?

Какие приемы ведения беседы используете Вы? _____

Какие приемы Вы никогда не используете? _____

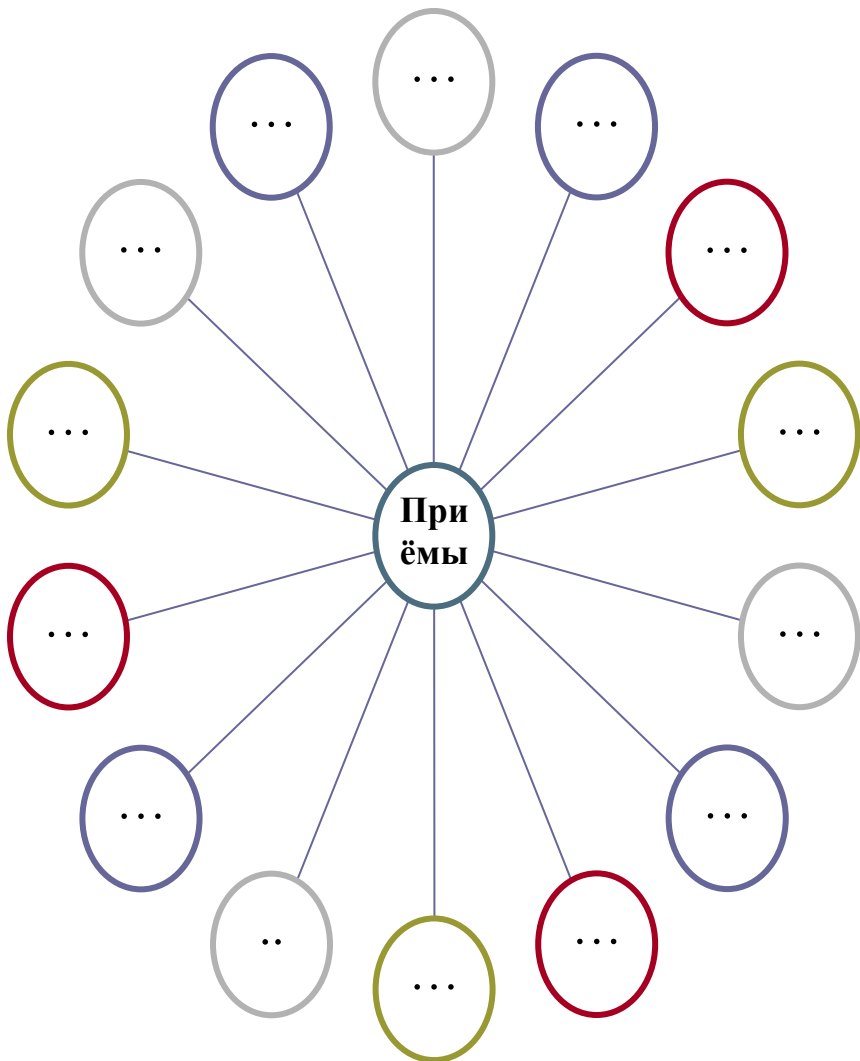
✓ По итогам занятия заполните таблицу:

Этапы	Приемы	Оценка
Начало беседы		
Ведение беседы		
Завершение беседы		

П.3. 6. Проработка навыков убеждения в процессе групповой работы

✓ *Прочитайте текст. Заполните схему Приёмы манипуляций.*

Приёмы манипуляций



Манипуляция в общении.

Манипуляция - способ оказать скрытое психологическое воздействие на собеседника с целью добиться выгодного для себя поведения.

Наиболее часто встречающимся приемом манипуляции выступает *комплимент* - небольшое преувеличение достоинства, которое адресат желает видеть в себе. Прием основывается на естественной для человека жажде быть положительно оцененным окружающими и позволяет создать позитивную атмосферу, расположить собеседника, ослабить его критику. Комплимент должен быть кратким, небанальным и иметь под собой фактическую основу.

Комплимент является одним из самых безобидных способов манипуляции и часто используется как способ «подготовить» и расслабить партнера по общению, чтобы тот почувствовал себя свободно, менее критично относился к словам и действиям манипулятора.

Среди основных приемов манипуляции, целью которых является *прямое вынуждение собеседника принять ошибочное, невыгодное для его позиции решение, выделяют:*

- «раздражение собеседника» - введение его из состояния психологического равновесия насмешками, обвинениями, упреками или иронией, что заставляет его нервничать и принимать необдуманные решения;
- «ошарашивание темпом» - использование быстрого темпа речи, требование принять решение «здесь и сейчас» под угрозой потерять «уникальную возможность» (например, скидки, «последний товар на складе», «специальное предложение» и т.п.);
- перевод дискуссии в сферу домыслов или в русло обличения, чтобы заставить собеседника либо оправдываться, либо говорить о том, что не имеет никакого отношения к сути дела, тратя время и силы;
- отсылка к «высшим интересам» - намек на то, что позиция собеседника затрагивает интересы тех, кого крайне

нежелательно расстраивать («Вы понимаете, на что вы покушаетесь, когда не соглашаетесь с этим?»);

- «недосказанность в связи с особыми мотивами» - намек на то, что полная информация не может быть озвучена в связи с некими «особыми мотивами», о которых нельзя сообщить прямо;

- «Карфаген должен быть разрушен» - бездоказательное повторение одной и той же мысли так часто, чтобы собеседник к ней «привык» и принял ее как очевидную (метод оратора римского сената консула Катона Старшего);

- «ложный стыд» - использование ложного довода, с которым оппонент не будет спорить после заявлений, типа «Вам, конечно же известно, что наука установила...», «Вы, конечно же читали о...», «Все образованные люди в курсе, что...», опасаясь во всеуслышание расписаться в собственной некомпетентности;

- «использование непонятных слов в общении» - аналогично предыдущему, прием построен на нежелании оппонента признать, что он не знаком с данным термином;

- «демонстрация обиды» - уход от ответа на нежелательный аргумент или срыв спор изображением обиды на поведение собеседника («Вы за кого нас тут принимаете?»);

- «мнимая невнимательность» - потеря нужных документов, пропуск аргументов или опасных доводов оппонента;

- «мнимое непонимание» - повторение доводов собеседника «своими словами» с намеренным искажением полученной информации («Другими словами, вы считаете...»);

- «многовопросье» - включение в один вопрос несколько мало совместимых с собой вопросов с последующим обвинением либо в «непонимании сути проблемы», либо в уходе от ответа на один из заданных вопросов;

• «сведение факта к личному мнению» - сведение основанного на фактах аргумента оппонента к его личной позиции («Это всего лишь ваше личное мнение»);

• «видимая поддержка» - мнимая поддержка доводов оппонента, направленная на то, чтобы успокоить его согласием, отвлечь внимание, а затем привести мощный контраргумент, создав впечатление очень основательного знакомства с данным тезисом, которое позволяет видеть его несостоятельность («Да, но...»).

√ **Приведите самостоятельные примеры на использовании каждого приема манипуляций.**

Два примера запишите:

1. _____

2. _____

√ **Прочитайте текст. Определите, какой вид убеждающей речи использовал каждый из выступающих.**

Поль Л. Сопер различает три вида убеждающих (агитационных) речей.

1. Речь, призывающая к действию. Её цель – сделать так, чтобы человек почувствовал потребность сделать то, о чем его просит оратор.
2. Убеждающая речь. Цель – убедить правильности позиции оратора.
3. Воодушевляющая речь. Это – призыв к чувствам. Затрагивая их, она напоминает слушателям об известном, но не полностью осознанном.

✓ По итогам занятия заполните таблицу:

Методы нейтрализации приемов психологической
манипуляции в общении

Название метода	Суть метода

Рефлексия

Сочините синквейн:

Правила написания синквейна:

1-я строка: название темы, выраженное одним словом (существительным или местоимением);

2-я строка: определение темы в двух прилагательных или причастиях;

3-я строка: три глагола, показывающие действия в рамках данной темы;

4-я строка: фраза из четырех слов, показывающая отношение автора к теме;

5-я строка: завершение темы, синоним первого слова, выраженный любой частью речи.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ц.3. 7. Отработка приемов саморегуляции поведения в процессе обмена информацией

✓ Выберите ту картинку, которая в наибольшей степени отражает Ваши чувства, когда Вы оцениваете своё выступление¹



Если у нас есть время, чтобы

ничть и жаловаться, значит его достаточно, чтобы все изменить

¹ Использованы материалы сайта <http://motivators.ru/category/positiv>



У Л Ы Б К А

Поднимает настроение

RusDemotivator.Ru



Иногда черная полоса
СТАНОВИТСЯ ВЗЛЕТНОЙ:)



Если окружающие считают тебя

странным, возможно это вовсе не твоя проблема!:)

Рефлексия

Оцените урок, используя мишень:



Тема 2.2. Общение как социальная перцепция

Понятие о перцептивной стороне общения

Интерактивный аспект общения



Прочитайте определения. Приведите самостоятельные примеры.

Механизмы социальной перцепции - способы, посредством которых люди интерпретируют, понимают и оценивают другого человека. Наиболее распространенными механизмами социальной перцепции являются:

Эмпатия - постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний.

Аттракция - особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.

Механизм *каузальной атрибуции* связан с приписыванием человеку причин поведения. Приписывая другому те или иные причины поведения, наблюдатель делает это либо на основе сходства его поведения с каким-либо знакомым ему лицом или известным образом человека, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации.

Идентификация - способность поставить себя на место другого, отождествить себя с ним.

Воспринимая и интерпретируя окружающий мир и других людей, человек также воспринимает и интерпретирует себя, свои собственные действия и побуждения. Процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте называется *социальной рефлексией*.

Рефлексия

Выразите впечатление от занятия в свободной форме:

П.3. 8. Проработка тренинговых упражнений на эффективность первого впечатления

✓ *Посмотрите на фотографию. Опишите Ваше впечатление в соответствии с выданным заданием:*



✓ **Опираясь на материалы презентации, выводы по обсуждению на занятии и краткое изложение основных теоретических положений, разработайте модель собственного педагогического имиджа**

Формирование имиджа современного педагога

Имидж - эмоционально – окрашенный публичный образ кого/чего – либо, принимающий форму устойчивого социального стереотипа. (Е.В.Змановская)

Имидж педагога – эмоционально окрашенный стереотип, восприятие образа педагога в сознании воспитанников, коллег, социального окружения в массовом сознании. При формировании имиджа педагога реальные качества тесно связаны с теми, которые приписываются ему окружающими. (Г.М.Коджаспирова)

Имидж педагога – символический образ субъекта, создающийся в процессе его взаимодействия с участниками педагогического процесса. (А.А. Калюжный)

Главные требования к имиджу:

- Управляемость;
- Результативность;
- Позитивность;
- Гармоничность.

Задачи управления имиджем:

- Обратить на себя внимание;
- Произвести положительное впечатление;
- Стать понятным;
- Заслужить доверие и авторитет;
- Запомниться;
- Побудить к нужным действиям.

Структура имиджа:

- Внешний облик
- Имиджевая символика
- Социально – ролевые характеристики
- Индивидуально – личностные свойства

Способы формирования имиджа:

- Самореклама и позиционирование (самопредставление через убеждение и подчеркивание сильных сторон);
- Самопрезентация;
- Реклама;
- Управление слухами;
- Организация PR –событий (презентации, пресс конференции, семинары, выставки, конкурсы, юбилеи, благотворительные акции, скандалы).

Модель формирования имиджа педагога:

- Определение требований аудитории;
- Определение сильных и слабых сторон объекта;
- Формирование образа и подведение характеристик объекта под требования аудитории;
- Перевод требуемых характеристик объекта в вербальную, визуальную и событийную формы.

Критерии оценки реального имиджа

- Самооценка педагога;
- Появление оценок окружающих (не обязательно позитивных);
- Практическое достижение планируемой цели.

Модель собственного педагогического имиджа

Структура имиджа: _____

Способы формирования имиджа: _____

Рефлексия

Выразите впечатление от занятия в свободной форме:

Ц.3. 9. Проработка тренинговых упражнений на развитие эмпатии

✓ *Опишите эмоциональное состояние этих людей по их позам:*





✓ В правой колонке напишите то чувство, которое выражает собеседник:

№	Слова говоривших	Выражение чувств
1	Я сыт по горло вашими обещаниями	
2	Хорошо, я извинюсь. Что еще Вы от меня хотите.	
3	Вы хотите меня проверять.	
4	Я бы с ней так не обошелся.	
5	Кажется, он все делает лучше, несмотря на то, что у него нет такого опыта, как у меня.	
6	Я не могу понять этих людей. Может, хватит им угождать.	
7	Я никогда больше не буду ей помогать. Даже ни слова благодарности за все, что я сделал (а) для нее.	
8	Мы могли бы попробовать снова, но, честно говоря, я думаю, что этого делать не стоит.	

Рефлексия

Отметьте тот вариант ответа, который соответствует Вашему состоянию на занятии:

скучно	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	интересно
плохо	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	хорошо
неприятно	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	приятно
ненужно	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	нужно
бесполезно	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	полезно
неважно	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	важно
незначимо	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	значимо

П.3. 10. Проработка тренинговых упражнений на развитие социальной рефлексии

✓ *Прочитайте притчу. Выразите главную мысль. Озаглавьте притчу. Как можно использовать эту притчу для развития социальной рефлексии?*

Заголовок:

Жил-был юноша с плохим характером. Не мог он дня прожить без ссоры и раздражения. Всех домочадцев и друзей он утомил своим характером и устал от него сам. Тогда пришел он к отцу и попросил научить его быть выдержанным.

Отец дал ему мешок гвоздей и сказал, чтобы он забивал один гвоздь в ворота сада каждый раз, когда юноша потеряет терпение или поругается с кем-нибудь.

В первый день юноша забил множество гвоздей в ворота сада. В последующие недели он научился контролировать количество забитых гвоздей, уменьшая его изо дня в день.

Наконец, наступил тот день, когда юноша не забил ни одного гвоздя в ворота сада. Он пришел к отцу и сказал ему эту новость. Тогда отец сказал юноше, вынимать один гвоздь из ворот, каждый раз, когда он возобладает над своим характером и проявит терпение и сдержанность.

Наконец наступил тот день, когда юноша радостно сказал отцу, что вытащил все гвозди. Отец подвел сына к садовым воротам и сказал ему: «Сын, ты прекрасно потрудился и научился самообладанию. Но посмотри, сколько дырок осталось на воротах. Никогда они уже не будут такими как раньше. Когда ты с кем-то ругаешься и говоришь ему неприятные вещи, ты оставляешь человеку раны в душе, как эти гвозди оставляют дыры на воротах. Ты можешь попросить прощения. Но раны все равно останутся навсегда».

Главная мысль: _____

П.3. 11. Проработка тренинговых упражнений на развитие способности к получению обратной связи в общении

✓ *Заполните таблицу:*

	Аудиалы	Визуалы	Кинестетики
Характер воспринимаемой информации	Слуховая		
Характерные слова в речи	Я слышу... Всё громче... Всё тише... Еще недостаточно сказано на тему...		
Особенности одежды	Строгая, классическая		
Реакция, которая часто представляется у собеседника	Выражение желания спокойно и взвешенно разобраться в ситуации		
Вывод: Как подать информацию в процессе общения с собеседником этого типа	Рисовать словесные картины, например используя метафоры, использовать аудиовизуальные средства		

П.3. 12. Проработка тренинговых упражнений на развитие групповой динамики

√ Прочтите признаки социальной группы. Дайте характеристику своей группы, учитывая выделенные признаки.

1. Общественное мнение, групповые нормы, психологический климат.
2. Межличностные отношения – формальные и неформальные.
3. Групповые процессы: сплоченность, лидерство, развитие коллектива.
4. Способность индивидов к согласованным действиям.
5. Осознание членами группы своей принадлежности к ней.
6. Действие группового давления и как результат – конформность.

Моя группа

✓ Прочтите текст. Представьте данный материал графически (в виде схемы, таблицы):

Вопрос о развитии детской группы в педагогике был связан с идеей коллектива, разработанной А.С.Макаренко. Коллектив понимался, во-первых, как тип организации; во-вторых, как уровень развития социальной группы.

Первая стадия развития характеризуется предъявлением требований только со стороны педагога - руководителя и представляет собой довольно низкий уровень группового сплочения. Ребята еще не готовы к согласованным действиям, и групповые нормы пока еще не выработаны.

Вторая стадия - переходная. Она отличается динамикой социальных отношений. Формируются групповые нормы и ритуалы. Все большее количество индивидуумов способны к согласованным действиям. Требования педагога поддерживаются социально активными членами группы. Формируется социальный актив, складывается система лидерства.

На третьей стадии коллектив сформирован. Это проявляется в согласованности действий всех членов группы. Групповые нормы и ритуалы выработаны. Экспектации, нормы и санкции становятся общими для всех членов коллектива, в связи с чем педагогу уже не нужно влиять на социальный контроль и заботиться о нем, так как последний существует и действует вне зависимости от усилий педагога. Функции педагога-организатора не исчезают при сформированности коллектива, напротив, они усложняются, поскольку именно усилиями педагога коллектив защищается от стагнации (застоя) и однообразия социальной жизни. Новые перспективные направления развития - вот главная забота руководителя на данном этапе [1].

✓ **Выстройте верную последовательность этапов развития коллектива, представленных в книге А.Н. Лутушкина «Как вести за собой». Напишите названия этапов. Дайте краткую характеристику каждого этапа. На каком этапе развития находится коллектив вашей группы?**











✓ *Поставьте правильный вариант (а или б) в таблицу:*

	Лидер	Руководитель
Среда		
Цель		
Санкции		
Процесс принятия решений		
Сфера деятельности		

Среда

- а. является представителем своей группы, ее членом, выступает как элемент микросреды
- б. входит в макросреду, представляя группу на более высоком уровне социальных отношений.

Цель

- а. процесс целенаправленный и запланированный. явление достаточно стабильное,
- б. стихийна

Санкции

- а. может использовать только неформальные санкции.
- б. значительно больше санкций, может использовать формальные (отрицательные и положительные) и неформальные (отрицательные и положительные) санкции.

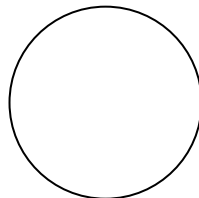
Процесс принятия решений

- а. владеет только той информацией, которая существует в рамках данной группы
- б. использует большой объем информации как внешней, так и внутренней.

Сфера деятельности

- а. сфера деятельности шире, чаще всего ориентируется на задачу совместной деятельности
- б. ориентируется на групповые интересы, ограничивается рамками данной группы

Рефлексия. Нарисуйте «смайлик», который соответствует вашему эмоциональному состоянию:



П.3. 13. Проработка тренинговых упражнений на развитие сензитивности

√ *Составьте свой список чувств, постарайтесь вписывать названия чувств, разделяя их на две категории: приятные и неприятные. Вам легче будет составить такой список, если вспомните из своего прошлого какие-то моменты. Например: *Вспомните, как было на тренировке, на соревновании. Вспомните восход или заход солнца. Вспомните встречу с приятелем, которого давно не видели, или с теми, кто Вас обманул.**

Приятные	Неприятные

√ *Опишите чувства*

Какие чувства испытывает человек, добившийся успеха?

Какие чувства вызывает этот человек у окружающих? _____

Какие чувства испытывает человек, не добившийся успеха?

Какие чувства вызывает этот человек у окружающих? _____

√ **Сформулируйте советы:**

- Человеку, который добился успеха: _____

- Человеку, который рассчитывал на успех, но потерпел неудачу, крах, разочарование: _____

- Людям, которые окружают, находятся рядом с человеком, который переживает успех: _____

- Людям, которые находятся рядом с человеком, который рассчитывал на успех, но потерпел неудачу, крах, разочарование: _____

√ **Оцените предложенные правила общения. Согласны ли Вы с изложенными идеями? Скорректируйте предложенный вариант правил общения:**

Золотые правила общения

1. Не копите обиды, – это дорогого стоит. Необходимо научиться прощать. Это нужно в первую очередь вам. Не обязательно при этом продолжать общаться с обидчиком.

2. Не обижайтесь на родителей (детей), что они вас не понимают. Чтобы понять, надо пройти тот же жизненный путь. Проблема отцов и детей – вечная проблема.

3. Делая добро, не ожидайте добра. Не ожидайте, что окружающие должны вас любить, уважать. Научитесь получать удовольствие от того, что вы дающий и делаете добро тогда, когда есть зов души, а не тогда, когда вас вынуждают. «Благословен тот, кто ничего не ждет, потому что он никогда не будет разочарован» (А.Поп).

4. Не критикуйте! «Критика бесполезна потому, что она заставляет человека обороняться и, как правило, - стремиться оправдать себя. Критика опасна потому, что она

наносит удар по его гордыне, задевает чувство собственной значительности и вызывает обиду» (Д.Карнеги).

5. Не спорьте. Все равно никому ничего не докажете. Каждый остается при своем. «В мире существует только один способ одержать верх в споре – это уклониться от него» (Д.Карнеги).

6. Не навязывайте свое прошлое окружающим, если вас об этом не просят. Любое навязанное действие, даже любовь – это агрессия.

7. Оценивая поведение другого человека, постарайтесь принять во внимание ситуацию и обстоятельства. Наш положительный образ «Я» во многом связан с тем, что мы можем простить себе неподобающее поведение, сославшись на неблагоприятную ситуацию и обстоятельства, но не прощаем другого, исходя из его ситуации и обстоятельств.

8. Не требуйте и не ожидайте от других схожести с вами. Есть разные «виды» людей, отличающиеся разными уровнями сознания и самосознания. Эти видовые различия между людьми такие же, как и между разными видами животных (муравей, слон, обезьяна и др.). Поэтому не стоит удивляться разности мыслей, поступков, ценностей.

Рефлексия

Представьте себе шкалу от одного до семи баллов, в которой 1 балл – минимальная оценка, отсутствие выраженности показателя, 7 баллов – максимальный балл, показатель представлен в полной мере. Пользуясь этой шкалой, **оцените сегодняшнее занятие по следующим показателям:**

Интерес:

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Польза:

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Степень личного участия в занятии:

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

П.3.14. Отработка приемов саморегуляции поведения в процессе межличностного восприятия

✓ *Заполните правую колонку таблицы. Напишите те позитивные утверждения, которые приходят вам в голову. Закрепляйте их в памяти.*

Негативная установка	Позитивная установка
Я боюсь... (например, что у меня не хватит выдержки)	
Нельзя сделать это лучше	
Они должны меня слушать	
Не уроню ли я своего достоинства... (не смешон ли, не глуп ли...)?	
Я не могу этого сделать	
Мои слабости заметят все...	
Вдруг я завалю такое важное дело..	
Я могу подвести	
С этими людьми невозможно работать	

Рефлексия

Прочтите внимательно каждое из приведенных ниже предложений и зачеркните соответствующую цифру справа в зависимости от того, как Вы себя чувствуете в данный момент. Над вопросами долго не задумывайтесь, поскольку правильных или неправильных ответов нет.

№	Высказывание	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1	Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
2	Я нервничаю	1	2	3	4
3	Я не чувствую скованности	1	2	3	4
4	Я доволен	1	2	3	4
5	Я озабочен	1	2	3	4

Тема 2.3. Общение как взаимодействие

П.3. 15. Проработка тренинговых упражнений на развитие способности эффективно общаться в различных статусно-ролевых позициях

✓ *Прочитайте текст. Охарактеризуйте несколько своих социальных ролей*

Социальные роли

Мы будем рассматривать *социальную роль* как социальную функцию, имеющую воплощение на уровне общественного сознания в ожиданиях, нормах и санкциях и реализующуюся в социальном опыте человека.

Социальная роль имеет два аспекта изучения: *ролевое ожидание* и *ролевое исполнение*. Поскольку человек одновременно выполняет несколько социальных ролей, а разные социальные роли требуют различного (иногда взаимоисключающего) поведения, возникают ролевые конфликты, например ролевой конфликт работающей женщины. Дружеские отношения могут вступить в противоречие с рабочими отношениями, особенно если друзья занимают позиции «руководитель - подчиненный».

Основные характеристики социальной роли выделены американским социологом Т. Парсонсом.

Масштаб роли зависит от диапазона межличностных отношений. Чем больше диапазон, тем больше масштаб.

Способ получения роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека. Так, роли старика, мужчины, женщины автоматически определяются возрастом и полом человека и не требуют усилий для их приобретения. Другие роли достигаются или завоевываются в процессе жизни человека в результате специальных усилий. Например, роль студента, писателя и т.д. Это роли, связанные с профессией и достижениями человека.

Социальные роли существенно отличаются по *уровню эмоциональности*. Каждая роль несет в себе свои возможности эмоционального проявления.

Формализация определяется спецификой межличностных отношений носителя данной роли. Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми с жесткой регламентацией правил поведения; другие, напротив, - только неформальные; третьи могут сочетать в себе как формальные, так и неформальные отношения.

Мотивация зависит от потребностей и мотивов человека. Разные роли обусловлены различными мотивами. Родители, заботясь о благе ребенка – мотив любви и заботы; руководитель трудится во имя дела и т.д. [1].

Характеристика/ роль	
Масштаб роли	
Способ получения	
Уровень эмоциональности	
Степень формализации	
Мотивация	

Характеристика/ роль	
Масштаб роли	
Способ получения	
Уровень эмоциональности	
Степень формализации	
Мотивация	

Характеристика/ роль	
Масштаб роли	
Способ получения	
Уровень эмоциональности	
Степень формализации	
Мотивация	

Какие социальные роли Вам еще предстоит освоить?

Рефлексия

Оцените опыт, полученный Вами на занятии:

Чемодан – всё, что пригодится мне в дальнейшем



Мясорубка – эту информацию я переработаю.



Корзина – я всё выброшу.



П.3. 16. Проработка тренинговых упражнений на развитие навыков эффективного взаимодействия в различных ситуациях общения

✓ **Познакомьтесь со схемой Я-высказывания, выполните задания:**

Схема Я-высказывания:

1. Событие - «Когда...» (описание нежелательной ситуации).
2. Ваша реакция - «Я чувствую...» (описание ваших чувств).
3. Предпочитаемый исход - «Мне хотелось бы, чтобы...» (описание желательного варианта).

Преимущества:

1. _____
2. _____
3. _____

Заполните таблицу:

ситуация	ты-сообщение	я-сообщение
Вы в который раз зовете ученика подойти к вам. Он отвечает: «Сейчас» - и продолжает заниматься своими делами. Вы начали сердиться.	«Да сколько же тебе раз можно говорить».	
У вас важный разговор с коллегой. Ученик то и дело вас прерывает.	«Ты не можешь заняться чем-нибудь другим! Ты мешаешь разговаривать!».	

Строгий учитель занизил оценку и не объяснил причину.	<i>«Я все ответил. Вы несправедливы».</i>	

Рефлексия

Оцените свое состояние

Прочтите внимательно каждое предложение и обведите кружком одну из цифр, расположенных справа, в зависимости от того, каково Ваше состояние на занятии, как Вы себя чувствуете. Правильных или неправильных ответов здесь нет.

№	Утверждения	Почти никогда	Иногда	Часто	Почти всегда
1	Я спокоен	1	2	3	4
2	Я испытываю любопытство	1	2	3	4
3	Мне интересно	1	2	3	4
4	Мне кажется, что урок никогда не кончится	1	2	3	4
5	Мне хочется на кого-нибудь накричать	1	2	3	4
6	Я энергичен	1	2	3	4
7	Я чувствую себя совершенно свободно	1	2	3	4
8	Я раздражен	1	2	3	4
9	Мне скучно	1	2	3	4
10	Я чувствую уныние и тоску	1	2	3	4

П.3. 17. Проигрывание и анализ конфликтных педагогических ситуаций (сотрудничество)

✓ **Выполните методику**

Методика К.Томаса Определение доминирующего стиля поведения личности в конфликтных ситуациях

Лист ответов

№	ответ		№	ответ		№	ответ	
1			11			21		
2			12			22		
3			13			23		
4			14			24		
5			15			25		
6			16			26		
7			17			27		
8			18			28		
9			19			29		
10			20			30		

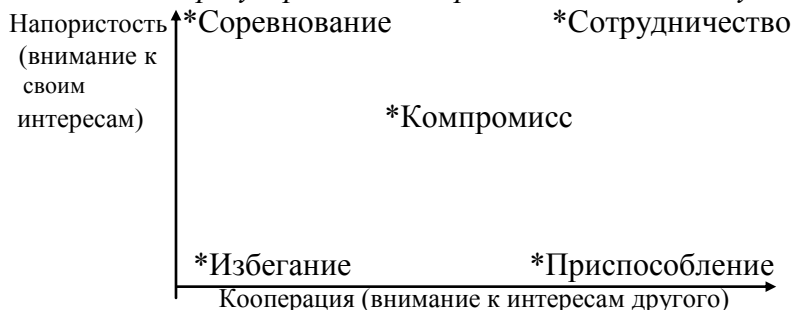
Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К.Томас предложил двумерную модель регулирования конфликтов: кооперация, учет интересов других - напористость, акцент на защите собственных интересов. В соответствии с этим выделил способы:

1. *Избегание* — это отсутствие стремления к сотрудничеству, но одновременно с этим нет и стремления к достижению своих целей; участники (или один из них) делают вид, что конфликта вообще нет, игнорируют его
2. *Уступчивость, избегание* - принесение своих интересов в жертву другому, согласие на свой проигрыш ради сохранения хороших отношений.
3. *Компромисс* - обмен взаимными частичными уступками. Оба участника частично выигрывают, но и частично вынуждены отказаться от своих целей, что сохраняет напряженность и снова может привести к конфликту.

4. *Соперничество* - стремление добиться своего в ущерб другому и во что бы то ни стало.

5. *Сотрудничество* - совместный поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обоих участников.

Пять способов регулирования конфликтов по К.Томасу



К.Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при конкуренции, приспособлении и компромиссе один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны в выигрыше.

Графическое представление результатов

12					
11					
10					
9					
8					
7					
6					
5					
4					
3					
2					
1					
	сопер.	сотр.	комп.	избег.	присп.

П.3. 18. Проигрывание и анализ конфликтных педагогических ситуаций (компромисс)

✓ *Составьте вопросы для анализа предложенной ситуации:*

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

✓ *Проанализируйте ситуацию по составленным Вами вопросам (устно, в парах)*

✓ *Предложите выходы из ситуации и рассмотрите, чем хорош каждый способ решения ситуации, и какие он имеет недостатки:*

Выход	+	-

Рефлексия

Оцените занятие, используя алгоритм, предложенный И.А. Стеценко

Я – как чувствовал себя в процессе учения, было ли комфортно, с каким настроением работал, доволен я собой _____

МЫ – насколько комфортно мне работалось в микрогруппе; я помогал товарищам, они помогали мне – чего было больше; авторитетен ли я в обсуждаемом вопросе, какие у меня были затруднения в общении с группой. _____

ДЕЛО – я достиг цели учения; мне этот учебный материал нужен для дальнейшей учебы (для практики, просто интересен); в чем я затруднился, почему; как мне преодолеть свои проблемы. _____

П.3. 19. Проигрывание и анализ конфликтных педагогических ситуаций (конкуренция)

✓ *Составьте карту конфликта*²

1 участник:	2 участник:
Потребности	Потребности
Опасения	Опасения
3 участник:	4 участник:
Потребности	Потребности
Опасения	Опасения

² По Х.Корнелиус и Ш.Фейр

√ *Предложите выходы из ситуации. Проанализируйте, насколько каждый из выходов снимает опасения и удовлетворяет потребности участников конфликтной ситуации:*

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

Рефлексия

Оцените занятие, используя прием Песочные часы:

Хочу узнать _____

Хочу понять _____

Хочу научиться _____

Узнал _____

Понял _____

Научился _____

В чём разочаровался?

Что порадовало?

П.3. 20. Проигрывание и анализ конфликтных педагогических ситуаций (уход, приспособление)

✓ *Выделите достоинства и недостатки каждого из стилей поведения в конфликтной ситуации*

+	-
приспособление	
компромисс	
сотрудничество	
конкуренция	
уход	

Вывод: _____

Рефлексия

Оцените занятие, «примеривая» шляпу каждого из предложенных цветов:

Методика «6 шляп мышления» Эдварда де Боно

Белая шляпа: беспристрастный, безэмоциональный цвет. Надевший эту шляпу просто излагает факты, имеющие место быть. _____

Красная шляпа: эмоциональный, горячий цвет. Надевший эту шляпу излагает взгляд на проблему с точки зрения чувств, эмоций. _____

Чёрная шляпа: мрачный, угрюмый цвет. Надевший эту шляпу излагает взгляд на проблему с точки зрения пессимиста, выявляя негативные стороны процесса. Сомневается в правильности результата. _____

Жёлтый: цвет радости, солнца. Надевший эту шляпу излагает взгляд на проблему с точки зрения оптимиста, стараясь выделить в ней только позитивные моменты. _____

Зелёный: спокойный, умиротворяющий цвет. Надевший эту шляпу излагает взгляд на проблему с точки зрения стратега (а что дальше?). _____

Синий: цвет неба, моря, океана – символизирует мудрость. Надевший эту шляпу подводит итоги процессу. _____

П.3. 21. Отработка приемов саморегуляции поведения в процессе взаимодействия

✓ *По итогам занятия составьте схему: Приемы саморегуляции поведения в процессе взаимодействия*

Приемы саморегуляции
поведения в процессе
взаимодействия

Итоговая рефлексия

Продолжите предложения:

На занятиях я узнал _____

Мне было интересно _____

Мне было трудно _____

Я выполнял задания _____

Я понял, что _____

Теперь я могу _____

Я научился _____

Меня удивило _____

Мне захотелось _____

Я хочу пожелать: _____

Ситуация 3

Ситуация 4

Цитаты

Как много споров могли бы быть прекращены, если бы участники договорились дать определения терминам.

Аристотель

Недостаточно овладеть мудростью, нужно уметь пользоваться ею.

Цицерон

Человеческая сущность налицо только в общении, в единстве человека с человеком, в единстве, опирающемся лишь на реальность различия между Я и Ты.

Л. Фейербах

Тот, кто думает, что может обойтись без других, сильно ошибается, но тот, кто думает, что другие не могут обойтись без него, ошибается еще сильнее.

Ф. Ларошфуко

Мы, люди, склонны не только воспринимать себя благоприятным образом, но и преподносить себя другим в желаемом свете.

Д. Майерс

Ничто нам так не хочется изменить, как привычки других людей.

М. Твен

Понять по-настоящему человека и межлюдские отношения, чтобы сделать их совершеннее – это все же самая человеческая и самая прекрасная из всех задач.

С.Л.Рубинштейн

Начинают спорить потому, что не понимают друг друга, и кончают непониманием друг друга потому, что спорили.

П.Буаст

Каждое лето я хожу удить рыбу на Мэйн. Лично я очень люблю землянику со сливками, однако, обнаружил, что по каким-то странным причинам рыба предпочитает червей. Поэтому, когда ужу рыбу, думаю не о том, что люблю я, а о том, что любит рыба, и не насаживаю на крючок землянику со сливками, отнюдь, а подвешиваю на крючок для рыбы червяка или кузнечика и говорю: "Не угодно ли отведать вот это?" Почему же не пользоваться этой логикой и в отношениях с людьми?

Д. Карнеги

В каждом споре в тот момент, когда мы начинаем сердиться, мы перестаем бороться за истину и вступаем в спор уже за самих себя.

Т. Карлешь

Знание – самое необходимое и полезное украшение человека. Не иметь его – стыдно.

Ф. Честерфилд

Степень убежденности непропорциональна количеству затраченной на неё умственной энергии.

Минто

Как мало можно взять логикой, когда человек не хочет убедиться.

А. Герцен

Для человека не существует более чудовищного наказания, чем быть представленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно незамеченным.

У. Джеймс

Место для любимой цитаты о важности общения в жизни человека

Картотека коммуникативных игр и упражнений

Название: _____

Цель игры: _____

Материалы, оборудование: _____

Ход игры: _____

Источник: _____

Название: _____

Цель игры: _____

Материалы, оборудование: _____

Ход игры: _____

Источник: _____

Название: _____

Цель игры: _____

Материалы, оборудование: _____

Ход игры: _____

Источник: _____

Название: _____

Цель игры: _____

Материалы, оборудование: _____

Ход игры: _____

Источник: _____

Название: _____

Цель игры: _____

Материалы, оборудование: _____

Ход игры: _____

Источник: _____

Название: _____

Цель игры: _____

Материалы, оборудование: _____

Ход игры: _____

Источник: _____

Вопросы на проверку знаний по курсу Психология общения

1. Приведите пример невербальных средств общения, по которым вы можете предположить, что контакт состоялся.
2. Приведите пример невербальных средств общения, по которым вы можете предположить, что контакт не сложился.
3. Приведите пример диагностических методик на изучение различных качеств и сторон общения
4. Приведите пример упражнений на развитие невербальных средств общения.
5. Приведите пример, как такесика влияет на установление контакта с собеседником
6. Как педагог физической культуры может учитывать особенности аудиальной репрезентативной системы отдельных учащихся на уроках?
7. А.Пиз, Э.Берн, Д.Гриндер - о чем говорят Вам эти фамилии?
8. Важно ли педагогу физической культуры развивать коммуникативную сторону общения? Почему? Приведите примеры.
9. Приведите пример, как параралингвистика может отрицательно повлиять на установление контакта с собеседником
10. Как педагог физической культуры может учитывать особенности кинестетической репрезентативной системы отдельных учащихся на уроках?
11. Приведите пример, как учащиеся могут пытаться манипулировать педагогом. Сформулируйте советы, как противодействовать манипуляции.
12. Приведите пример педагогической ситуации, в которой педагог может использовать приемы активного слушания.
13. Приведите примеры, как проявляется позиция «Ребенок» в межличностном общении. Дайте советы педагогу, как работать с учащимся, у которого постоянно проявляется такая позиция.

14. Приведите пример, который показывает преимущество Я-сообщений в работе педагога.

15. Выделите достоинства и недостатки каждого из стилей поведения в конфликтной ситуации.

Отметьте букву правильного ответа:

16. Совпадение смыслового содержания слов с невербальными сигналами общающихся – это

- a. конгруэнтность общения
- b. неконгруэнтность общения
- c. активность общения
- d. пассивность общения

17. «Эта стадия развития группы отличается динамикой социальных отношений. Формируются групповые нормы и ритуалы. Требования педагога поддерживаются социально активными членами группы. Складывается система лидерства». Это описание

- a. первой стадии развития коллектива
- b. переходной стадии развития коллектива
- c. высокой стадии развития коллектива учебной группы

18. Самый простой обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда общающиеся не заинтересованы в общении, но вынуждены общаться

- a. фатический, примитивный уровень
- b. информационный уровень
- c. личностный уровень

19. Особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого положительного чувства

- a. аттракция
- b. перцепция
- c. внимание
- d. конформизм

20. Обмен информацией между участниками совместной деятельности - это есть

- a. перцептивный аспект общения
- b. коммуникативный аспект общения

- c. сензитивный аспект общения
- d. интерактивный аспект общения

Список литературы

Основные источники:

1. Андриенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / под ред. В.А. Слостенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 264 с.
2. Горянина В.А. Психология общения: Учеб. пособие для студ. высш. и сред. учеб. заведений / В.А.Горянина. – М.: Академия, 2008. – 416 с.
3. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Москва: Издательский центр Академия, 2011. – 288с.

Дополнительные источники:

1. Атватер И. Я вас слушаю... – М.: Экономика, 1984. - 110 с.
2. Битянова М.Р. Социальная психология: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
3. Бодалев А.А. Психология общения: М.: Издательство «Институт практической психологии», - Воронеж: «МОДЭК», 2002. – 320 с.
4. Вачков И.В. Основы психологии группового тренинга. – М.: Ось – 89, 2005. - 256 с.
5. Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии: Информ.-метод. пособие курсу «Психология человека». - М.: Педагогическое общество России, 2004. - 276 с.
6. Гиппенрейтер Ю.Б. Общаться с ребенком. Как? – М.: Масс Медиа, 1995.-239 с.
7. Змановская Е.В. Руководство по управлению личным имиджем. – Спб.: Речь, 2005. – 144с.
8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Москва – Минск: Беларусь, 1990, - 670 с.
9. Ключева Н.В., Свистун М.А. Программы социально – психологического тренинга.– Ярославль: Содействие, 1992. – 66 с.

10. Коммуникативная деятельность педагога: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. Заведений / И.А.Колесникова; под ред. В.А. Слостенина. – М.: Академия 2007. – 336 с.
11. Корнелиус Х., Фейр Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М.: Стрингер, 1992. – 215 с.
12. Кривцова С.В. Тренинг. Учитель и проблемы дисциплины. – М.: Генезис, 1997. – 288 с.
13. Кривцова С.В., Мухаматулина Е.А. Тренинг. Навыки конструктивного взаимодействия с подростками. – М.: Генезис, 1997. – 192 с.
14. Леонтьев А.А. Психология общения. М.: Смысл, 2007.– 365 с.
15. Лутошкин А.Н. Как вести за собой. Старшеклассникам об основах организаторской работы – Москва: Просвещение, 1981, - 208с.
16. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. — М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. — 208 с.
17. Пиз А. Язык телодвижений. М.: Просвещение, 1998.- 332 с.
18. Прутченков А.С. Трудное восхождение к себе. – М.: Российское педагогическое агентство, 1995. – 140 с.
19. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога: учеб. пособие. В 2 кн.. – М. Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003, - Кн.2. Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. – 480 с.
20. Рогов Е.И. Психология общения. – М.: ВЛАДОС, 2005. – 335 с.
21. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности. – СПб.: Речь, 2003. – 205 с.
22. Стеценко И.А. Педагогическая рефлексия: теория и технология развития у будущих учителей. – Таганрог, 2003. – 160 с.

Интернет-ресурсы: www.psy.msu.ru, www.avpu.ru,
www.voppsy.ru, www.pirao.ru, www.psy.1september.ru,
psychology.net.ru

Профессиональные журналы: «Физическая культура в школе», «Физкультура и спорт», «Начальная школа До и После», «Школьный психолог», «Обруч».

