

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Коллин Андрей Валерьевич

Должность: Руководитель НТИ НИЯУ МИФИ

Дата подписания: 26.03.2023 01:31:03

Уникальный программный ключ:

2e905c9a64921ebc9b6e02a1d35ea145f1a030

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Новоуральский технологический институт–

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(НТИ НИЯУ МИФИ)

Колледж НТИ

Цикловая методическая комиссия

учетно-экономических дисциплин

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.05 «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

для студентов колледжа НТИ НИЯУ МИФИ,
обучающихся по программе среднего профессионального образования

специальность 38.02.01

«Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)»

очная форма обучения
на базе основного общего образования

квалификация
бухгалтер

Новоуральск 2021

ОДОБРЕНО:
на заседании
цикловой методической комиссии
учетно-экономических дисциплин
Протокол № ____ от ____ г.
Председатель ЦМК УЭД
_____ С.Л. Ждановский

Составлены в соответствии с
рабочей программой учебной
дисциплины ОГСЭ.05 «Психология
общения» по специальности
38.02.01 Экономика и
бухгалтерский учет по отраслям

Методические рекомендации к практическим занятиям по
учебной дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения» –
Новоуральск: Изд-во колледжа НТИ НИЯУ МИФИ, 2021.

АННОТАЦИЯ

Методические рекомендации к проведению практических занятий по
учебной дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения» предназначены
студентам специальности среднего профессионального образования 38.02.01
Экономика и бухгалтерский учет по отраслям очной формы получения
образования, обучающихся на базе основного общего образования для
формирования общих ОК1-ОК9 компетенций при реализации основной
образовательной программы программистов

Разработчики: : Дронишинец Н.П., д.ф.н, профессор, зав. кафедрой гуманитарных наук
НТИ НИЯУ МИФИ

Редактор: Воронцова Е.Е.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАДАНИЯМ ПО ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

Методические указания составлены на основе:

Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469549>

Практическое занятие №1 *«Методологические аспекты исследования общения».*

Задания

Как можно описать феномен потребности в общении? Считается ли данная потребность врожденной, почему?

Перечислите и охарактеризуйте основные цели и функции общения.

Раскройте особенности массовой коммуникации и межличностного общения на примерах (можно в их сравнении друг с другом).

Какие выделяют уровни общения? На каком уровне возможно диалогическое и манипулятивное общение?

Какие три стороны общения включены в аналитическую модель общения (по Г. М. Андреевой)? Дайте их краткую характеристику.

Назовите основные стили общения. Приведите примеры из вашей повседневной жизни разных стилей общения. В каких ситуациях и с кем вы их используете?

С чем связано содержание общения в юности и зрелости? Какая специфика общения наблюдается в пожилом возрасте?

На какой основе строятся общественные и межличностные отношения? В чем их отличие, какая существует связь между ними?

В чем состоит сходство и различие в понимании проблематики общения в трудах известных отечественных ученых: В. М. Бехтерева, В. Н. Мясищева, А. А. Леонтьева, Б. Г. Ананьева и А. А. Бодалева?

Какие выделяют возрастные периоды общения? В чем специфика общения в младенческом возрасте, в дошкольный и школьный периоды?

Как можно доказать существование связи общения и деятельности? Приведите примеры.

Какие критерии удовлетворенности общением вы знаете?

Дайте несколько определений общения. Какое определение общения, по-вашему, наиболее полно отражает его содержание?

Какие виды общения вы знаете? Приведите примеры на каждый из них.

Дайте определение понятия «психология общения». Проследите исторический путь ее возникновения. С какими науками связана психология общения, почему?

Какие точки зрения существуют относительно структуры общения? Опишите их, приведите примеры.

Назовите и опишите основные характеристики общения (по А. А. Леонтьеву).

Какая особенность существует в определении понятия «общение» отечественной психологической школой?

Какое место в нашей жизни занимает общение с другими людьми?

Определите, какой вид общения описан в рассказе и о каких потребностях идет речь? Какие критерии удовлетворенности общением здесь представлены? Обоснуйте свой ответ.

Какое место занимает общение в системе межличностных и общественных отношений? Приведите примеры.

Какие формы общения выделяют на возрастном этапе от рождения до 7 лет (по М. И. Лисиной)?

Назовите и дайте характеристику основных направлений исследования общения (по О. В. Соловьевой). Какие перспективы исследования общения вы знаете?

Подготовьте небольшое письменное задание — эссе на тему «Роль общения в профессиональной деятельности» (можно на примере журналиста, педагога, врача или менеджера и пр.).

Подумайте, с кем из знакомых у вас не складывается общение. Проанализируйте это с точки зрения критериев удовлетворенности общением. Какие ваши социальные потребности не удовлетворяются в данном процессе общения? А какие потребности у партнера вы блокируете своим поведением? Как возможно вам изменить свое поведение, чтобы изменить качество общения с данным человеком?

Практическое занятие №2 *Коммуникативная сторона общения*

Задания

В чем отличие активного рефлексивного стиля слушания от эмпатического?

Послушайте и посмотрите выступления двух-трех ведущих прямого эфира на радио и телевидении. Оцените их речь с точки зрения использования интонаций (на радио), жестикulations, мимики и других форм невербальной экспрессии (на телевидении). Обратите внимание на то, как влияют на восприятие содержания сообщения такие детали, как цвет и стиль одежды, украшения, косметика, прическа. Подготовьте краткое сообщение со своими выводами.

При каких условиях процесс передачи вербальной информации становится более эффективным?

Каковы особенности речевого воздействия в массовой коммуникации?

Как с помощью речевых средств можно демонстрировать социальный статус и регулировать социальные отношения между общающимися?

Какие основные факторы убеждающего сообщения вы знаете? Дайте их характеристику.

Перечислите и охарактеризуйте известные вам системы невербальной коммуникации.

Почему при передаче информации от одного человека к другому происходит ее искажение?

Прочтите отрывок из романа И. Ильфа и Е. Петрова «Золотой теленок». В приведенном отрывке:

- а) выделите основные этапы развития разговора между героями;
- б) укажите, как меняются речевые роли героев по ходу развития разговора;
- в) выделите речевые приемы, используемые каждым из участников встречи для демонстрации своего социального статуса и отношения к собеседнику;
- г) укажите, какие особенности речевого поведения Остапа позволяют ему добиться своей цели.

Чем отличается способность слушать от способности слышать?

Можно ли общаться только с помощью вербальных или невербальных посланий?

Какие функции выполняют невербальные сообщения при взаимодействии с вербальными?

Назовите известные вам речевые роли говорящих. Дайте общую характеристику стилей говорящих и слушающих.

В чем заключается специфика массовой коммуникации как вида общения?

Дайте определение межличностного влияния. Какие основные виды влияния вы знаете?

Как происходит процесс передачи вербальной информации?

Какие особенности языка способны вызвать трудности в восприятии речи?

Что включает в себя убеждающая коммуникация?

Из приведенных ниже высказываний выберите те, в которых наблюдения и оценки смешаны (делаются ненаблюдаемые заключения), и те, в которых наблюдения отделены от оценок (говорится о реально наблюдаемых действиях).

1. Ты переключила программу, не спросив, смотрю ли я телевизор.
2. Он сказал, что женщины предназначены для того, чтобы сидеть дома и растить детей.

3. Ты наивен.
4. Нельзя быть таким женоненавистником.
5. Ты подписал контракт, не спросив мнения других.
6. Ты никогда не думаешь о других.

Дайте определение психологического и личностного влияния. В чем их отличия?

Дайте определение вербальной и невербальной коммуникации. Что между ними общего?

Назовите и охарактеризуйте коммуникативные барьеры.

Охарактеризуйте основные техники противостояния влиянию. Приведите примеры.

Задания для работы в группе

Выберите себе партнера. Расскажите о каком-то событии, произошедшем с вами и оставившем у вас сильное впечатление (5—7 предложений). После того как рассказ закончен, ваш партнер должен сообщить, как он понял эту историю, начиная пересказ фразой «Как я услышал...» Важно, чтобы на этом этапе тот, кто пересказывает, не вносил никаких добавлений, суждений или интерпретаций. Он должен понять, а не анализировать или оценивать. В то же время он должен пересказывать своим языком, а не просто повторять рассказ слово в слово.

На следующем этапе рассказчик оценивает, насколько точен пересказ. Если обнаружили какие-то искажения, он повторяет историю, и слушатель должен еще раз передать, как теперь он понял сообщение. Достигнув максимально возможного понимания рассказанной истории, партнеры меняются местами.

После того как оба партнера несколько раз проделали работу, необходимо обсудить следующие вопросы.

1. Оказавшись в роли слушателя, насколько точно с первого раза вы сумели понять содержание прозвучавшего рассказа?
2. Оказавшись в роли рассказчика, что вы чувствовали, когда ваш партнер пытался понять вас?
3. Что для вас было наиболее и наименее сложно, когда требовалось понять рассказ своего партнера?
4. Сравните полученные ощущения при выполнении задания с вашим повседневным опытом общения.

В паре поочередно выразите два противоположных состояния (например, гнев и спокойствие, печаль и радость, усталость и бодрость), используя:

- а) только мимику;
- б) только жесты;

в) мимику и жесты.

Практическое занятие №3 *Социально-перцептивная сторона общения*
Задания

Дайте определения аутизма, аутистичности и отчужденности. В чем их сходство и отличие?

Какие люди относятся к группе застенчивых?

Какие понятия связаны с определением трудностей общения? Чем трудности общения отличаются от коммуникативных барьеров?

Что такое самоподача по Ю. М. Жукову?

Какой тип акцентуации связан с самыми большими дефектами общения?

Охарактеризуйте механизмы взаимопонимания в процессе общения: идентификация, эмпатия, рефлексия.

Приведите примеры эффектов социального восприятия: эффект установки, эффект ореола, эффект первичности и новизны, эффект стереотипизации.

Что такое межличностная аттракция? Охарактеризуйте уровни аттракции.

Что такое ошибка каузальной атрибуции?

Как называется состояние дезорганизации личности, возникшее вследствие ее дезориентации при конфликте норм в обществе?

В чем проявляется деструктивность манипулятивного воздействия?

Какие варианты объекта и субъекта восприятия включает в себя схема социальной перцепции (по Г. М. Андреевой)?

Дайте определение дефектов общения. Как они преодолеваются? Приведите примеры.

Что относится к дефицитному общению? Приведите примеры.

В чем состоит перцептивная функция общения?

В чем заключается суть теории Гофмана о социальном взаимодействии и управлении производимым впечатлением в этом взаимодействии?

Какими причинами может быть вызвано культурное одиночество?

По какому основанию выделяют внешние и внутренние факторы аттракции?

Какие типы одиночества вы знаете?

В чем заключается смысл механизма межличностного восприятия — каузальной атрибуции? Приведите примеры атрибутивных процессов по Г. Келли.

Какова роль первого впечатления в общении? Какие приемы существуют для формирования положительного первого впечатления?

Какие виды вербального и невербального поведения вызывают чувство отказа в поддержке?

Проанализируйте телевизионные программы и дайте ответ на вопрос: «Что может вызвать наблюдение агрессии и насилия по телевидению?»

Что такое самопрезентация? С какими понятиями совпадает данное определение?

Какие существуют виды самопрезентации?

Дайте характеристику стратегий и техник самопрезентации по И. Джонсу и Т. Питтману. Приведите примеры.

Дайте краткое описание представлений о самопрезентации в работах А. А. Бодалева.

Задания для работы в группе

Предложите членам группы написать небольшие по объему тексты: доклад, статью или обращение. Затем обменяйтесь написанным так, чтобы каждый мог прочитать чей-либо текст. Читая полученный текст, постарайтесь определить:

— какой вопрос хотел рассмотреть автор;

— каковы основные аспекты вопроса;

— какое впечатление на читателя хотел произвести автор своим сообщением?

Сравните свое восприятие прочитанного с авторским замыслом. Если информация была воспринята не совсем верно, обсудите причины ее искажения.

Разделитесь на группы по три человека. Один рассказывает о чем-нибудь в течение 2—3 минут. Второй и третий наблюдают за всеми невербальными действиями рассказчика. После окончания рассказа один из слушателей перечисляет все, что заметил. Другой добавляет то, что не было названо. Каждый должен побывать в роли рассказчика. Упражнение продолжается 15 минут.

Практическое занятие №4 *Интерактивная сторона общения*

Задания

Почему происходят неудачи в общении? В чем состоит их психологический смысл?

Охарактеризуйте направление транзактного анализа. Приведите примеры ситуаций взаимодействия, опишите их в рамках транзактного анализа (дополняющие и пересекающиеся транзакции).

Опишите и приведите примеры трех основных стилей действий: ритуального, манипулятивного и гуманистического.

Какие существуют виды взаимодействий?

Найдите в литературных произведениях примеры ситуаций взаимодействия: ритуального, манипулятивного, гуманистического. Проанализируйте ход взаимодействия и выбор действий партнерами.

Что такое позиция в общении?

Как происходит выбор действия в общении?

Что такое взаимодействие?

Вспомните ситуации из своей жизни, в которых вы участвовали в «играх» (по Э. Берну). Проанализируйте эти ситуации в рамках модели трансактного анализа. Определите типичные «игры», в которые вы играете. Есть ли у вас «любимая» позиция в общении?

Дайте характеристику трех моделей взаимодействия по Л. И. Уманскому.

Какие существуют подходы к определению структуры взаимодействия?

В реальных ситуациях взаимодействия в процессе повседневного общения поэкспериментируйте со своими позициями в общении и наблюдайте за реакцией партнера. Расскажите о своих наблюдениях на занятии. Какие конкретно трансакции ведут к обострению и углублению конфликта, а какие — к конструктивному общению?

В каком из видов взаимодействия в соответствии с концепцией Э. Берна стороны осознанно или неосознанно стремятся достичь превосходства друг над другом?

Какие существуют теоретические подходы к анализу взаимодействия?

Практическое занятие №5 Конфликтное общение

Задания

Выберите вариант поведения в приведенной ниже конфликтной ситуации. Обоснуйте свой выбор.

Вы видите, что сотрудники нарушают правило внутреннего распорядка в организации. Вы знаете, что это вспыльчивые и эмоциональные люди. Как вы отреагируете:

- а) сделаю им замечание;
- б) не сделаю замечания;
- в) напишу докладную записку их руководителю.

Опишите модель ведения переговорного процесса.

Какая стратегия поведения в конфликтной ситуации наиболее эффективна? Почему?

Какова структура конфликта? Опишите ее.

Выберите вариант поведения в приведенной ниже конфликтной ситуации. Обоснуйте свой выбор.

В рамках совещания рассматривается проект, в котором есть смелые идеи, но есть и явные ошибки. Одна сторона отстаивает свои идеи, другая — стремится указать на ошибки. Обсуждение может привести к конфликту. Как следует поступить:

- а) выскажусь и о положительных, и об отрицательных сторонах этого проекта;
- б) выделю положительные стороны проекта и предложу предоставить автору возможность продолжить его разработку;
- в) стану критиковать: чтобы быть новатором, нельзя допускать ошибок.

Выберите вариант поведения в приведенной ниже конфликтной ситуации. Обоснуйте свой выбор.

Между коллегами разгорелся жаркий спор. В каком случае целесообразно включиться в обсуждение:

- а) только если это не испортит отношения с коллегами;
- б) если обсуждается принципиальный вопрос;
- в) в любом случае

Какие позитивные функции может выполнять организационный конфликт?

Что такое конфликт?

Выберите вариант поведения в приведенной ниже конфликтной ситуации. Обоснуйте свой выбор.

Ваш непосредственный начальник излагает свой план работы, который вам кажется нерациональным. План, который вы подготовили, кажется вам более продуманным. Ваши действия:

- а) если другие меня поддержат, то да;
- б) разумеется, я предложу свой план;
- в) боюсь, что за это меня могут лишить премиальных.

Вспомните конфликтную ситуацию, в которой стратегией поведения одного из участников были бы:

- а) доминирование;
- б) уход;
- в) сотрудничество;

г) уступчивость;

д) компромисс.

Опишите альтернативные способы поведения в данной ситуации. Какой вариант будет наиболее конструктивным?

Какие наиболее частые препятствия к эффективному разрешению конфликта вы знаете?

В чем состоит сущность интегративного подхода к разрешению конфликта?

Что такое конфликтная компетентность?

Вам известны пять основных стратегий поведения в конфликтной ситуации: приспособление, компромисс, сотрудничество, уклонение, соперничество. Очевидно, что положительные результаты может принести любая из пяти стратегий в конфликте, если она отвечает требованиям ситуации. Однако многие из нас тяготеют к преимущественному использованию одной из стратегий, не столько сообразуясь с объективными обстоятельствами, сколько исходя из собственных внутренних побуждений, устоявшихся привычек.

При помощи методики Дж. Г. Скотт вы сможете определить свои собственные приоритеты в отношении стратегии поведения в конфликтной ситуации. Заполняя таблицу, представьте себе свое обычное поведение в конфликтных ситуациях за последние несколько лет.

Проранжируйте стратегии по четырем указанным категориям. Для этого последовательно поставьте цифры (от 1 до 5) в каждой из четырех колонок. Цифра 1 означает, что стиль занимает первое место (ранг) по категории, цифра 5 — последнее место (ранг).

Например, для категории «Использую чаще всего» система рангов может иметь следующий вид: Компромисс — 2; Уход — 3; Соперничество — 4; Сотрудничество — 1; Приспособление — 5.

Заполненная таблица даст вам наглядное представление о том, какую из стратегий вы используете чаще всего, какая лучше всего, какая чаще всего приносит наилучшие результаты и какая наиболее комфортна для вас. Любой результат дает вам информацию для размышлений, если вы хотите сделать свое поведение в конфликтной ситуации более эффективным, развив способности использовать различные стратегии.

Стратегии разрешения конфликта	Использую чаще всего	Владею лучше всего	Приносит наилучшие результаты	Чувствую себя при использовании наиболее комфортно
Соперничество (активно отстаиваю только собственную позицию)				
Уход (стараюсь уклониться от участия в конфликте)				
Приспособление (стараюсь во				

всем уступать, идти навстречу партнеру)				
Компромисс (ищу решение, основанное на взаимных уступках)				
Сотрудничество (стараясь найти решение, максимально удовлетворяющее интересы обеих сторон)				

Какие выделяют типы конфликтов?

Всегда ли конфликт вреден?

Каковы основные стадии развития конфликта?

Что такое медиация?

В чем состоит объективная основа конфликта?

Опишите техники медиации.

Какие существуют теоретические подходы к исследованию конфликта?

Практическое занятие №6 Деловое общение
Задания

Опишите этапы проведения переговоров.

Что такое имидж?

Чем отличается актуализатор от манипулятора?

Какие функции выполняет имидж в деятельности руководителя?

Какие выделяют виды воздействия на подчиненного?

Какие формы делового общения существуют?

Как можно использовать викарное научение для воздействия на подчиненных?

Какие требования более эффективны: императивные или оптативные? Почему?

Что эффективнее — позитивное подкрепление или наказание? Почему?

Чем отличается деловое общение от манипуляции?

Что такое подкрепление?

Напишите ответ на вопрос: «Кем я хочу быть в глазах других людей?» Это ваш идеальный имидж. Проанализируйте текст, проведите «инвентаризацию»: чем из того, что вы написали, вы уже обладаете, чего вам не хватает, от чего вам необходимо избавиться.

Как можно защититься от манипуляции?

Чем отличается негативное подкрепление от наказания?

Чем отличается внушение от убеждения?

В чем опасность манипуляции как способа воздействия?

Проанализируйте методы проведения совещаний.

Какие существуют способы социально-психологического воздействия на подчиненного?

Что надо учитывать при публичном выступлении?

Каковы механизмы построения имиджа (имиджирования)?

Каковы составляющие психологического воздействия?

Чем отличается деловое общение от других видов общения?

Назовите техники, которые используются для формирования позитивного имиджа.

Что такое коммуникативная компетентность?

Перечислите этапы формирования имиджа.

Назовите техники, которые используются для создания яркого и узнаваемого образа.

Как можно увеличить эффективность воздействия?

Назовите техники, которые следует использовать для возвышения имиджа.

Чем различаются имидж, ориентированный на восприятие, и имидж, ориентированный на самооощение?

Как имидж соотносится с личностью руководителя?

Каковы компоненты коммуникативной компетентности?

Какие уровни общения выделяются в психологии?

Задания для работы в группе

Можно выполнять в парах или в группе. Один студент — «манипулятор» — высказывает любую фразу партнеру с позиции «Сверху», например: «Ты почему сегодня опоздал?»
Задача партнера — защититься от манипуляции путем перевода трансакции на уровень Взрослый-Взрослый. Правила перехода на уровень Взрослого: 1) принятие ответственности на себя; 2) понимание и отражение чувств другого человека; 3)

готовность к сотрудничеству, к решению проблемы. Например: «Я понимаю, что тебя раздражает (возмущает, огорчает, злит) то, что я часто опаздываю, я постараюсь считаться с этим (я учту ваши замечания)». Главное — не встать на позицию Ребенка, не оправдываться — в этом случае манипуляция удалась, но и не обвинять в ответ с позиции Родителя — в этом случае неизбежен конфликт. Надо показать, что вы поняли то, что вам сказали, но будете ли вы этому следовать — это ваше дело.

Моделирование ситуации публичного выступления

На листочках пишутся различные слова. Затем каждый студент вытаскивает листок со словом. В течение трех минут готовит выступление. Затем проводится выступление с обсуждением.

Моделирование совещания в ролевой игре. Выбирается два «руководителя». Последовательно проводит совещание первый, используя методы высказывания по кругу; затем второй, используя метод «мозгового штурма». Затем проводится обсуждение: какая процедура была более эффективна.

Исследуйте свой реальный имидж в данной группе. Студентам раздаются листки бумаги в количестве (n-1) каждому (n — количество студентов в группе). Каждый член группы пишет пять качеств, которые он видит в каждом другом. Преподаватель собирает листки и отдает соответствующему члену группы. Для успешного проведения этого задания необходимо обеспечить в группе атмосферу доброжелательности, доверия, безопасности: повторить, что подписываться под листками не надо, что это только восприятие «здесь и сейчас», что результаты не будут оглашаться и их узнает только адресат. По окончании — обсуждение: студенты высказывают свои впечатления. Запрещается вопрос «Кто это написал?»

Моделирование ситуации публичного выступления.

Каждый студент выходит в центр круга и выполняет четыре этапа вступления в контакт: 1) выход; 2) «обустройство пространства»; 3) установление контакта глаз с аудиторией; 4) приветствие, произнесение своего имени и темы выступления. После каждого выступления проводится групповое обсуждение.

Моделирование ситуации переговоров в ролевой игре. Выберите тему для переговоров. Поделитесь на две команды, имеющие противоположное мнение по проблеме. Проводите переговоры, следуя правилу: после каждого аргумента соперников надо сначала сделать парافраз сказанного, а затем уже высказывать собственные аргументы.

Проведите исследование первого впечатления, которое вы производите на людей. Попросите коллегу или преподавателя провести такое исследование в группе людей, которых вы никогда не видели. Сравните описания вас по первому впечатлению и описания, данные знакомыми вам людьми. Результаты обсудите в микрогруппе.

Выполняется в микрогруппах. Проанализируйте любую ситуацию управленческого воздействия (из вашего личного опыта, из литературы и т.п.). Правильно ли был выбран способ воздействия? Каковы ошибки руководителя? Какой способ воздействия следовало бы, на ваш взгляд, использовать в этой ситуации?

Отработка техник слушания

Студенты работают в парах. Задание: один из партнеров — «рассказчик» — рассказывает любую ситуацию. Второй партнер — «слушатель» — слушает, используя техники слушания: невербальное отзеркаливание, «угу-ага», «эхо», «парафраз» (набор техник преподаватель может варьировать). Затем участники меняются ролями. По окончании выполнения упражнения студенты обмениваются впечатлениями, говорят о возникавших трудностях.

Ответьте на вопросы. Этот опросник предназначен не для психодиагностики, а для побуждения к размышлению над своим имиджем. Ответы обсудите в микрогруппах.

Анкета «Ваше отношение к имиджу»

1. Убеждены ли вы в важности и ценности имиджа?
2. Когда у вас появилось желание улучшить свой имидж?
3. Чем вы занимаетесь в настоящее время?
4. Соответствует ли ваш имидж представлениям о нем в той сфере деятельности, в которой вы заняты?
5. Ожидаете ли вы в ближайшем будущем продвижения по службе или других изменений в карьере, которые потребовали бы от вас изменения вашего имиджа?
6. Хотели бы вы заняться корректировкой своего имиджа?
7. Что бы вы хотели скорректировать в своем имидже?
8. Куда и к кому вы обратитесь по поводу совершенствования своего имиджа?
9. Был ли причиной ваших неудач ваш непродуманный имидж?

Ответьте на вопросы. Этот опросник предназначен не для психодиагностики, а для побуждения к размышлению над своим имиджем. Ответы обсудите в микрогруппах.

Самоопросник «Мой имидж»

Вам предлагается ряд утверждений, на которые вы должны ответить «да» или «нет».

1. Я уверен в себе.
2. Во время разговора я смотрю собеседнику в глаза.
3. У меня есть чувство юмора.
4. Я доброжелательно отношусь к людям.
5. Я уверен в своей внешней привлекательности.
6. Во время разговора я полностью сосредоточен на собеседнике и не прерываю его.

- 7.Я испытываю чувство самоуважения.
- 8.Я всегда вежлив даже с неприятными мне людьми.
- 9.Я из тех людей, которые не лезут за словом в карман.
- 10.Я считаю, что мое физическое здоровье и развитие в норме.
- 11.Я предпочитаю взаимовыгодные разрешения споров.
- 12.Я постоянно улыбаюсь окружающим.
- 13.Если я не прав, я быстро признаю свои ошибки.
- 14.Я умею разряжать свои отрицательные эмоции.
- 15.Я говорю людям комплименты.
- 16.Моя профессиональная компетентность не вызывает сомнения.
- 17.Мой гардероб тщательно подобран.
- 18.Я знаком с методами самоуспокоения и релаксации.
- 19.Мои волосы всегда чисто и аккуратно уложены.
- 20.Я владею тактикой действий в конфликтных ситуациях.
- 21.Я продолжаю повышать свой профессионализм.
- 22.Я питаюсь правильно.
- 23.Я владею приемами риторики.