ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №1.

Тема: «Применение методов изучения общения»

В общении субъекты спортивной деятельности используют средства всех категорий в совокупности, выдвигая на передний план те или иные из них в зависимости от решаемой в данный момент задачи и своих индивидуальных особенностей.

Байрон Люис, основываясь на работе Вирджинии Сатир, а также Бэндлера и Гриндера, создал модель четырех основных категорий общения. Это модель организована вокруг четырех *предпочитаемых репрезентативных систем*. Это визуальная, кинестетическая, аудиальная и логическая (дигитальная) системы. Исследователь выделил определенные паттерны поведения, которые согласуются с каждой из категорий общения, особенно в стрессовых ситуациях.

Задание1.

Пройдите тест. Проанализируйте свои результаты.

ТЕСТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕДУЩЕЙ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Инструкция: Перед Вами четыре высказывания. Они не закончены. Под каждым из них имеются четыре окончания. Обозначьте окончание, которое больше всего подходит вам цифрой 4; которое немного меньше подходит – цифрой 3 и т.д. Поставьте цифру 1 перед окончанием, которое меньше всего подходит Вам. Проделайте это под каждым из четырех высказываний. Высказывания под номером 5 закончены, но они разные, поэтому их надо также оценить.

1. Я принимаю важные решения, основанные на:

□К хорошо проверенных чувствах.

□А том, что звучит лучше.

□В том, что выглядит для меня лучше всего.

□Д точном, старательном изучении вопроса.

2. Во время спора на меня чаще всего влияет:

□А тон голоса другого человека.

□В могу я или нет ясно видеть точку зрения другого человека.

□Д логика аргументов другого человека.

□К чувствую я или нет, что я в контакте с чувствами этого человека.

3. Я могу очень просто понять своё настроение с помощью:

□В того, как я одеваюсь.

□К чувств, которые я переживаю.

□Д слов, которые я выбираю.

□А тона своего голоса.

4. Для меня просто:

□А подобрать идеальную громкость и звучание на стерео системе.

□Д выбрать наиболее важные темы по интересующему меня предмету (написать конспект).

□К выбрать чрезвычайно удобную мебель.
□В выбрать комбинации (сочетания) насыщенных цветов).

5.

□А Я буквально настраиваюсь на звуки в моём окружении.
□Д Я хорошо умею осмысливать новые факты и данные.
□К я очень чувствителен к тому, как предметы одежды влияют на меня.
□В я сильно реагирую на цвета и на то, как выглядит комната.

БЛАНК ОТВЕТОВ

К ТЕСТУ «ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕДУЩЕЙ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ»

ФИ_____группа _____

1. _____К
   _____А
   _____В
   _____Д

2. _____А
   _____В
   _____Д
   _____К

3. _____В
   _____К
   _____Д
   _____А

4. _____А
   _____Д
   _____К
   _____В

5. _____А
   _____Д
   _____К
   _____В

	В	**К**	**А**	**Д**
1				
2				
3				
4				
5				
Итого				

Репрезентативная система (НЛП) - это способ получения и обработки информации из окружающегомира.

А если проще, то каждый из нас любит больше всего смотреть(визуалы) или слушать(аудиалы),ощупывать, ощущать (кинестетики) или логически осмысливать(дигитал или дискрет).

Описания репрезентативных систем подходят для ярко выраженных людей. В большинстве случаев нельзя сказать, какая РС преобладает, потому что развито сразу несколько РС, хотя ведущей РС остается одна.

Вместе с тем напомним, что любое соревнование, являющееся неотъемлемой частью спортивной деятельности, в большей или меньшей степени выступает стрессовой ситуацией для спортсмена. Спорт – это специфический вид деятельности, обладающий рядом особенностей, главными из которых являются:

1) соревновательный характер спортивной борьбы, направленной на завоевание рекорда или победы над противником;

2) максимальное напряжение всех физических и психических сил спортсмена во время этой борьбы, без чего нельзя добиться рекордного результата;

3) систематическая, длительная, упорная спортивная тренировка, вносящая серьезные коррективы в режим жизни и бытовые условия.

Знание особенностей спортсменов с той или иной ведущей репрезентативной системой может в значительной мере облегчить труд психолога и тренера по организации и оптимизации взаимодействия в спортивной команде. В свою очередь, недостаточный учет основной репрезентативной системы спортсмена в учебно-тренировочном процессе общения может привести к взаимному непониманию, трудностям во взаимодействии.

Спортсмен-визуал обращает больше внимания на визуальные аспекты взаимодействия. Они включают выражение лица и жесты, а также собственное визуальное воображение внутреннего происхождения. Чтобы адекватно относиться к кому-либо, с кем он разговаривает, для визуала важно расположиться таким образом, чтобы он мог ясно видеть окружающее. Из-за этого визуалы обычно сохраняют расстояния между собой и другими. Этим спортсменам крайне важно в процессе игры, в случае, если мы говорим о командных видах спорта, поддерживать визуальный контакт с партнерами и тренером. Люди визуального типа запоминают сведения с помощью мысленных картин; их трудно отвлечь и заинтересовать звуками. Такие спортсмены нередко с трудом запоминают устные указания, при этом их мысли начинают блуждать, поэтому в учебно-тренировочном процессе для них большой упор необходимо делать на визуализации, наглядном представлении нового навыка, действия, комбинации, тактики и т.д.

Спортсмен-аудиал нуждается в проговаривании всего происходящего,поскольку его ведущим способом получения информации о внешнем мире является распознание слуховых образов. Его легко отвлекает шум, он частенько говорит с собой вполголоса или без звука, двигая при этом губами. Такие спортсмены без труда могут дословно повторить сказанное тренеромили партнером по команде, усваивают информацию на слух. Сведения запоминают последовательно, шаг за шагом. Во время разговора любят слышать отклик собеседника и сами реагируют на его слова определенным тоном голоса или словами. Они хорошие слушатели и получают удовольствие от устного общения.

Спортсмены, действующие *в кинестетической категории общения*, в значительной степени полагаются на чувства, чтобы понять и осмыслить то, что происходит вокруг них. Чаще всего они обрабатывают мысли и слова медленнее представителей визуального типа. Наиболее вероятно, что они обязательно по возможности займут такое место, которое позволит им буквально дотронуться до людей, с которыми они разговаривают. В процессе организации общения с такими спортсменами наибольшую значимость приобретают невербальные средства общения. Они живо откликаются на физические поощрения и прикосновения, поэтому в ходе

закрепления чего-то нового с ними очень важно поддерживать тактильный контакт (различные подбадривающие похлопывания, рукопожатия и т.д.). Новое запоминают с помощью того, что повторяют действия, мысленно вновьпереживая весь процесс.

Дискретная репрезентативная система в основном опирается на логическое осмысление сигналов остальных систем. Здесь важное значение приобретает единообразие использования речевых средств общения междутренером и спортсменом, партнерами по команде.

Хотя люди, действующие на основе какой-либо одной репрезентативной системы, способны использовать любую другую систему, они обычно полагаются на предпочитаемую ими систему для получения большего количества информации.

Задание 2.

Подумайте, как знание РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ собеседника может быть применено в спортивной деятельности?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №1. ТЕМА: «Психологическая структура и функции общения в спорте»

Задание 1.

Проанализируйте с помощью примеров случаи, когда общение выступает как часть спортивной деятельности и когда оно является самостоятельной деятельностью (используйте схемы: общение – процесс; общение –результат).

Задание 2.

Вспомните компоненты психологической структуры общения. Приведите примеры ситуаций общения в спортивной деятельности, когда та или иная сторона общения является ведущей.

Задание 3.

Вспомните различные подходы к классификации типов и видов общения. Что может быть положено в основу данных классификаций? Составьте свою обобщенную классификацию общения для спортсменов, тренеров, болельщиков и т.п.

Задание 4.

Подумайте, в чем заключаются особенности речевого взаимопонимания в спорте. Приведите примеры.

Задание 5.

Вспомните в чем различие между понятиями: невербальное поведение, невербальное общение и невербальная коммуникация. Проиллюстрируйте свой ответ конкретными примерами.

Задание 6.

Посмотрите и проанализируйте спортивное соревнование. Опишите все невербальные элементы общения, которые Вам удалось отметить. Оцените эффективность их использования.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №2. ТЕМА: «Анализ способов невербального общения».

Задание 1.

Продолжите фразу: Рукопожатия делятся на три типа: доминирующее (рука сверху, ладонь развернута вниз), … () и … ().

Задание 2.

Что говорят нам мимика и жесты? Выберите наиболее правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений:

1. Вы считаете, что мимика и жесты это - … а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент; б) дополнение к речи; в) предательское проявление нашего самосознания; г) отпечаток культуры и происхождения, который трудно скрыть; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

2. У женщин по сравнению с мужчинами язык мимики и жестов… а) более

выразителен; б) менее выразителен; в) более сложен; г) более многозначен; д) более индивидуален; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

3. Какая мимика и какие жесты во всем мире значат одно и то же: а) качание головой из стороны в сторону; б) кивок головой вверх-вниз; в) когда морщат нос; г) когда поднимают вверх указательный палец; д) когда хмурят лоб; е) когда подмигивают; ж) когда улыбаются; з) ответы верны; и) все ответы неверны.

4. Какая часть тела «выразительнее» всего: а) ноги; б) руки; в) пальцы; г) плечи; д) кисти рук; е) ступни; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.

5. Какая часть человеческого лица наиболее «информативна»: а) лоб;б) глаза; в) губы; г) брови; д) нос; е) уголки рта; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.

6. Когда люди видят человека в первый раз, то они обращают в первую очередь на... а) одежду; б) походку; в) внешность; г) осанку; д) манеры; е) речь; ж) деятельность; з) все ответы верны; и) все неверны.

7. Если собеседник, говоря с вами, отводит глаза, то вы делаете вывод о его... а) нечестности; б) неуверенности в себе; в) комплексе неполноценности; г) сосредоточенности; д) шизоидной акцентуации; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

8. Преступника всегда легко узнать по внешнему виду, так как у него... а) злой взгляд; б) взгляд исподлобья; в) низкий лоб; г) бегающие глаза;д) циничная ухмылка; е) шишковатый череп; ж) руки с наколками; з) бритая голова; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.

9. Большинство используемых жестов и поз... а) передаются из поколения в поколение; б) заучены с детства от родителей; в) подсмотрены у других и заучены; г) заложены в человеке от природы; д) имеют национально-культурную специфику; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №3. ТЕМА: «Развитие коммуникативной компетентности в спортивной деятельности.».

Задание 1.

Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов. Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях? Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

1.3. Фрейд, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.

2.Служащий рассказал начальнику о своем проекте реорганизаций работы отдела. Начальник сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не останавливая взгляда на служащем, но время от времени повторяя:

«Так-так... да-да...» В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями».

3.Вы по пути решили навестить приятельницу, не предупредив её заранее о своем

визите: «Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое- что тебе рассказать...» — «Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?». Хозяйка достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. «Так ты сейчас ничем не занята?» — «Для тебя у меня всегда найдется время...»

4.Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал — книги нет как не было!
5.Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №4. ТЕМА: «Причины трудностей в общении. Каналы коммуникации и коммуникативные барьеры».

Задание 1.

Дайте определение понятию «коммуникация субъектов спортивной деятельности». В чем заключается отличие понятий «коммуникация» и «общение»?

Задание 2.

Вспомните, что такое коммуникативная компетентность. От чего зависит степень сформированности и особенности проявления данного свойства у субъектов спортивной деятельности?

Задание 3.

В чем заключается коммуникационный процесс? Обозначьте его этапы и их специфику.

Задание 4.

В чем заключаются основные причины неэффективной коммуникации субъектов спортивной деятельности? Предложите свои способы их преодоления.

Задание 5.

Подумайте, от чего зависит выбор той или иной стратегии общенияв спорте? Вспомните стратегии общения участников спортивной деятельности. Приведите примеры.

Задание 6.

Дайте определение понятию «тактика общения». Какие тактики общения Вам известны?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №5. ТЕМА: «***Позиции в общении субъектов спортивной деятельности***».

Задание 1

Изучить сущность трансактного анализа Э.Берна, проанализировать. Сделать вывод.

Задание 2

Оцените, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Пройдите тест,и проанализируйте результат, согласны ли вы с ним или нет, обоснуйте свой ответ.

Тест. «Родитель— Взрослый— Дитя»

Оцените приведенные высказывания в баллах от1 до10.

1. Мне порой не хватает выдержки.

2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.

3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.

4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.

5. Меня провести нелегко.

6. Мне бы понравилось быть воспитателем.

7. Бывает, мне хочется подурачится, как маленькому.

8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.

9. Каждый должен выполнять свой долг.

10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.

11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.

12. Младшее поколение должно учиться у старшего, как ему следует жить.

13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.

14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе.

15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.

16. Я— увлекающийся человек.

17. Мой основной критерий оценки человека— объективность.

18. Мои взгляды непоколебимы.

19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.

20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.

21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.

Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам:

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 - «Д» (Дитя);

2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 - «В» (Взрослый);
3, 6, 9, 12, 15,18, 21 - «Р» (Родитель).

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса. Если у вас получилась формула «ВДР», то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством. Хуже, если на первом месте стоит «Р», категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору, словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами.

Сочетание «РДВ» порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь. «Д» во главе приоритетной формулы— приемлемый вариант, скажем, для научной работы. Эйнштейн, например, однажды шутливо объяснил причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумывался лишь тогда, когда люди обычно перестают о них думать. Но детская непосредственность хороша до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то, значит, пора взять свои эмоции под контроль.

Задание 3

Ниже приведены примеры трансакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер трансакции. Будет ли эффективным общение в трансакциях 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 прошлыйквартал.

4. Голубева. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкутся 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.

Задание 4

В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю, Взрослому и Ребенку.

Раскованность, скептицизм, жизнерадостность, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подходу к ней, авторитетный тон, импульсивность, контроль над своими действиями, покровительство, безапелляционность, богатая фантазия, пугливость, скованность, догматизм, сознание собственного превосходства и права «карать», неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность у своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, понимание относительности догм, несдержанность.

Практическое занятие № 6

Тема: «Отработка способов разрешения конфликтов.

Задание 1

Составить кодекс поведения при конфликте, кодекс поведения спортсмена.

Задание 2

Ответьте письменно на вопросы:

1.Приведите основные рекомендации по предотвращению конфликтов.
2.Дайте характеристику основным организационным способам управлениясконфликтами.
3.Назовите пять основных стратегий поведения людей в конфликтных ситуациях и дайте им характеристику.
4.Что такое "конфликтоген" и основные типы конфликтогенов?
5.Нарисуйте и обьясните схему возникновения непреднамеренного конфликта.
6.Перечислите навыки, помогающие эффективно решать внутриличностные конфликты.

Задание 3

1.Проанализируйте конфликтную ситуацию по следующему алгоритму:
- участники конфликта,
- предмет конфликта,
- объект конфликта,
- предконфликтная ситуация,
- инцидент,
- возможные конфликтогены.

2. Определите возможные психологические причины конфликтной ситуации.
3. Определите и опишите стратегии поведения участников в конфликтнойситуации.
4. Оцените эффективность поведения участников конфликта с точки зренияконструктивного разрешения конфликта.
5. Определите возможные варианты конструктивного выхода из конфликтной ситуации (с позиции учителя).

Ситуация

К директору школы обратилась мама девятиклассника с просьбой помочь урегулировать конфликт между классным руководителем (она же учитель иностранного языка) и ее сыном. Мама рассказала, что педагог всегда придиралась к ребенку, так как сын углубленно изучает с 7 лет английский язык, а в школе обучение иностранному языку проходит по обычной программе. Совсем недавно учитель объявила, что после уроков будет проходить беседа с инспектором центра занятости, но у мальчика в это время были назначены соревнования по футболу. Он озвучил, что ему нужно уйти, на что педагог ответила: «Ничего, пропустишь!» Девятиклассниквстал и покинул класс со словами: «А я все равно уйду!» На следующий день учитель не пустила мальчика на урок, сказав: «Ты вчера показал свое отношение ко мне, теперь я покажу…»

Практическое занятие № 7

Тема: «Отработка стратегий и тактик влияния».

Задание 1.

В чем заключается сущность тактики ведения переговоров? Используя полученные знания, составьте свою модель ведения переговоров между спортсменом и тренером (или спортсменом и спортсменом, тренером и спонсором и т.д.) по решению того или иного вопроса.

Задание 2.

Дайте определение понятиям «манера общения» и «манера пове- дения». Проанализируйте личность какого-либо спортсмена, тренера в этом аспекте. Выявите характерную для них манеру общения и поведения. Оцените их эффективность в плане решения задач профессиональной деятельности.

Задание 3.

В чем заключается сущность применения той или иной позиции в общении? Приведите примеры из практики спорта.

Задание 4.

Проиллюстрируйте с помощью примеров работу различных ме- ханизмов социальной перцепции (стереотипизация, идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция) у различных субъектов спортивной деятельности.

Практическое занятие № 8.

Тема: «Отработка навыков межличностного общения».

Задание 1

Подготовить сообщение на тему «Значение игр, в развитии навыков общения».

Задание 2.

Осознание своих профессиональных желаний: дидактический тренинг.

Цель - овладеть инструментом самосознания и самодиагностики.

Порядок выполнения.

Дается готовый список неоконченных предложений .

1. Выбрать из списка незаконченных предложений любые 5 и закончить предложения прямо сейчас.

2. Теперь обратите внимание на три дополнительных вопроса вниз у страницы. Чтобы ответить на эти вопросы. У вас должны быть предполагаемые места работы или учебы. Если таковые отсутствуют (так получилось), то придумайте прямо сейчас хоть что-нибудь – сделайте это в учебных целях.

1. *Я собираюсь…*
2. *Я вижу свою профессиональную цель в том, чтобы …*
3. *Я стремлюсь …*
4. *Я могу достичь успеха в …*
5. *У меня подходящий возраст для …*
6. *Я абсолютно убежден, что я хочу …*
7. *Мой успех связан …*
8. *У меня есть то, что требуется для …*
9. *Я знаю, что я буду …*
10. *Я совершенно уверен …*
11. *Мне хорошо иметь …*
12. *Мне хорошо быть …*
13. *В работе я удовлетворю свое желание …*
14. *У меня есть естественное стремление …*
15. *Моя учеба или работа позволяет мне …*
16. *Для меня удобно и выгодно …*
17. *У меня есть способности для …*
18. *Я мечтаю …*
19. *Мой профессиональный интерес направлен …*
20. *У меня достаточно сил и желания …*
21. *Мое сегодняшнее положение позволяет …*

Задание 1

Подготовить сообщение на тему « Значение игр, в развитии навыков общения»

Задание 2.

Осознание своих профессиональных желаний: дидактический тренинг.

Цель - овладеть инструментом самосознания и самодиагностики.

Порядок выполнения.

Дается готовый список неоконченных предложений .

3. Выбрать из списка незаконченных предложений любые 5 и закончить предложения прямо сейчас.

4. Теперь обратите внимание на три дополнительных вопроса внизу страницы. Чтобы ответить на эти вопросы. У вас должны быть предполагаемые места работы или учебы. Если таковые отсутствуют (так получилось), то придумайте прямо сейчас хоть что-нибудь – сделайте это в учебных целях.

22.Я собираюсь…

23.Я вижу свою профессиональную цель в том, чтобы …

24.Я стремлюсь …

25.Я могу достичь успеха в …

26.У меня подходящий возраст для …

27.Я абсолютно убежден, что я хочу …

28.Мой успех связан …

29.У меня есть то, что требуется для …

30.Я знаю, что я буду …

31. Я совершенно уверен …

32. Мне хорошо иметь …

33. Мне хорошо быть …

34. В работе я удовлетворю свое желание …

35. У меня есть естественное стремление …

36. Моя учеба или работа позволяет мне …

37. Для меня удобно и выгодно …

38. У меня есть способности для …

39. Я мечтаю …

40. Мой профессиональный интерес направлен …

41. У меня достаточно сил и желания …

42. Мое сегодняшнее положение позволяет …

Три вопроса:1. Связаны ли мои профессиональные желания с предполагаемыми местами работы или учебы?

2. Существуют ли иные возможности профессиональной карьеры, иные места работы и учебы, которые более полно удовлетворяют мои желания?

3. Достаточно ли хорошо я осведомлен о том, как будут удовлетворяться мои желания в тех местах работы или учебы, которые я себе предварительно наметил?

Практическое занятие № 9

Отработка навыков распознавания и защиты от манипуляций.

Задания на отработку алгоритмов и приемов психологической защиты.

Упражнения на освоение техник уклонения от противостояния

Упражнение 1

Сформулируйте для каждой из приведенных ниже манипулятивных реплик ответ, выдержанный в рамках техники внешнего согласия («наведения тумана»).

– Если бы не некоторые из присутствующих (выразительный взгляд в вашусторону), наша группа была бы самой креативной!

– Ваше руководство не позаботилось даже о том, чтобы послать к нам на переговоры опытного сотрудника! (Вы и есть тот самый неопытный сотрудник, приехавший на переговоры.)

– С твоей успеваемостью я бы не больно-то претендовал на пост старосты!

– Заниматься единоборствами – не женское дело. Девочку это может лишить женственности и превратить в пацана в юбке.

– Не вижу никакого смысла в том, чтобы продолжать с вами диалог.

Упражнение 2

Ниже приведены манипулятивные реплики, основанные на операции исправления имен. Ваша задача – придумать ответ в рамках техники «наведения тумана» (внешнего согласия). При этом сделайте обратную переименовку – верните вещам их первоначальные имена.

– Тебя что, так легко ранить?

– А ты, оказывается, скуп.

– Неужели твой ребенок настолько неуверен в себе, что не может принять решение без родителей?

– Ты и в самом деле настолько ревнив?

– Каждый раз я встречаюсь с тобой на прогулке и вижу, что твои дети предоставлены сами себе!

Упражнение 3

Сформулируйте для каждой из приведенных ниже манипулятивных реплик ответ (варианты ответа), выдержанный в рамках техники расспроса (бесконечного уточнения).

– Если ты будешь и дальше так воспитывать своего ребенка, тебе придется об этом пожалеть.

– Вы как сотрудник нас не устраиваете!

– Да, бумаги нет, – потому что кое-кто расходует слишком много бумаги!

– Весь твой вид свидетельствует о тайной закомплексованности.

– Чего это ты на меня так странно смотришь?

– Ваше поведение выходит за рамки!

Практическое занятие № 10.

Задание 1

Проанализируйте отрывки представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия.

«Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н Толстой. «Крейцерова соната» [100, т12, с.148]).

«Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки вкрасавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-тонеобыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект» [27, т. 1, с.463]).

«На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и вёдро и ненастье. Встреться с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе_ за политического заговорщика; в передней— за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»).

Задание 2

Проанализировать и сделать вывод:

«Закономерности и ошибки каузальной атрибуции в повседневной жизни»

Практическое занятие № 11

Тема: «Способы и приемы создания имиджа»

Задание 1

Перечислите и охарактеризуйте технологии формирования позитивного имиджа.

Задание 2

Дайте определение понятиям:

Имидж человека складывается из нескольких составляющих:

Внешний имидж человека —

Мимический имидж человека —

Кинетический имидж человека –

Вербальный имидж человека

Ментальный имидж человека –

Фоновый имидж человека –

Вещественный имидж человека —

Задание 3.

При формировании любого имиджа (бизнесмена, политика и т.д.) учитывают различные качества человека. Назовите, что включают в себя следующие качества:

А) природные качества;

Б) качества, привитые образованием и воспитанием;

В) качества, обретённые жизненным и профессиональным опытом.

Практическое занятие № 12

Тема: «Деловая беседа, переговоры, совещание, спор».

Задание 1

Заполните таблицу

Формы делового общения	*Характеристика*
• деловая беседа;	
• деловые переговоры;	
• деловые совещания;	
• публичные выступления.	

Задание 2

Ролевая игра «Прием на работу»

Исходная ситуация: «Вы закончили институт и хотите устроиться на работу в престижную фирму. Вы приходите в офис к начальнику и видите секретаршу..»

Продумайте и запишите свой разговор с начальником. Здесь надо применить навыки самопрезентации, расположения к себе, провести фазу ориентировки и контакта, если получится - то попробовать убедить начальника в том, что лучшей кандидатуры на должность менеджера ему не найти.

Задание 3

Одним из основных элементов культуры делового общения является нравственное поведение людей. Оно опирается на общечеловеческие моральные принципы и нормы. Сформулируйте своё понимание, что есть совесть, долг, достоинство, скромность, благородство.

Практическое занятие № 13

Упражнение «Публичное выступление, дискуссия».

Задание 1

Придумать рекламный текст, используя тропы и фигуры речи.

Задание 2

Написать текст-презентацию своего любимого журнала (фильма) Проанализировать средства речевой выразительности своего текста.***Задание 3***

Определение понятий «дискуссия», «диспут», «полемика». История споров.

Практическое занятие № 14

Тема: Деловая игра «Начальник и подчинённый», « Знаки внимания».

Задание 1

Стили управления и факторы их формирования.

Ответьте на вопросы:

1 - й вопрос Понятие и характеристика основных стилей управления.

2 - й вопрос Какие теории для определения стиля управления существуют

3 - й вопрос Характеристика руководителя, умеющего влиять на людей.

Задание 2

На основе своих характеристик нарисовать портрет руководителясвоего стиля.

Какие черты руководителя вашего стиля управления Вам нравятся,а какие бы черты вы хотели бы изменить?

Написать рефераты (согласно требованиям написания реферата)

Реферат № 1

«Культура спора»

Реферат № 2

«Национальные стили ведения переговоров. Кросс-культурный анализ обычаев делового общения.»

Требования к написанию и оформлению реферата

Реферат имеет строго определенную структуру:

Титульный лист *(номер страницы не ставится) (см. Образецоформления титульного листа)*

Содержание *(с. 2)*

Введение *(с.3)*

1. *(с. 4 и т.д.)*
2.
3.

Заключение

Список литературы

Объем реферата – не более 15 страниц. Текст реферата печатается 14 шрифтом через 1,5 интервала, выравнивание по ширине листа. Текст печатается с абзацами. Заголовки и подзаголовки отделяются от основного текста сверху и снизу пробелом в три интервала.

Введение занимает 1-1,5 страницы и вводит читателей в курс проблемы. Во введении необходимо сформулировать цель работы.

В основной части необходимо дать содержательную характеристику проблемы. Текст основной части должен быть разделен на несколько параграфов (не менее чем на три и не более чем на пять), иметь ссылки на литературные источники.

В заключении должны быть сформулированы выводы, отражающиеосновные результаты работы.

Список литературы составляется в алфавитном порядке фамилий авторов или названий произведений (при отсутствии фамилии автора). В списке применяется общая нумерация литературных источников. При написании реферата рекомендуется обращаться к новейшим научным источникам.