

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО РЫБОЛОВСТВУ**

**«Владивостокский морской рыбопромышленный колледж»  
федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования**

**«Дальневосточный государственный технический  
рыбохозяйственный университет»**

**(«ВМРК» ФГБОУ ВО «ДАЛЬРЫБВТУЗ»)**

---

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ  
ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОГСЭ.06 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

для специальности

**38.02.01**

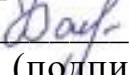
Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)

Владивосток  
2022

ОДОБРЕНЫ

Цикловой комиссией  
общегуманитарных и социально-  
экономических дисциплин

Председатель:

 Т.Ю. Багрова  
(подпись)

Протокол №1 от 01.09. 2022 г

преподаватель «ВМРК» ФГБОУ ВО «Дальрыбвтуз»



Ершова Л.А.

Методические указания по проведению практических работ составлены в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОГСЭ.06 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ, утвержденной зам. начальника колледжа по УВР 01.09.22 г.

## ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

<b>Название</b>	<b>Количество часов</b>
<i>Практическое занятие № 1.</i> Самопознание: работа над собой. Психологическое тестирование	2
<i>Практическое занятие № 2.</i> Тест-контроль по теме "Деловое общение". Психологический тест на определение уровня общения.	2
<i>Практическое занятие № 3.</i> Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.	2
<i>Практическое занятие № 4.</i> Анализ конфликтных ситуаций	2
<i>Практическое занятие № 5.</i> Отработка навыков конструктивного общения	2

**Практическое занятие № 1.** Самопознание: работа над собой.

Психологическое тестирование

**Выполните задание:**

1) Заведите рабочую тетрадь и опишите коммуникативные эпизоды, в которых вы сегодня в течение дня принимали участие. Затем отнесите каждый эпизод к одной из перечисленных выше функций. Каждый из них может выполнять несколько функций. Вы будете удивлены многообразием коммуникаций, в которых вы приняли участие в столь небольшой промежуток времени!

2) Запишите в вашей рабочей тетради десять сленговых слов или выражений. Обсудите с кем-нибудь, какой смысл вы вкладываете в эти слова, в отличие от того, который придают им ваши родители, друзья, кто-либо еще (например: «Он крутой!»). Затем напишите ваше собственное толкование каждого из следующих слов. После этого загляните в словарь и убедитесь, насколько ваше определение соответствует словарному:

Здание

---

Лента

---

Справедливость

---

Стекло

---

Любовь

---

Мир

---

Кольцо

---

Свобода

---

Успех

---

Честь

---

### 3) Коммуникативный практикум

1. Ответьте на вопросы тестов и обработайте результаты. Тест оценки коммуникативных и организаторских склонностей (КОС). Этот тест поможет вам определить уровень развития ваших коммуникативных и организаторских умений. Коммуникативность человека проявляется в стремлении к общению, сопереживании другому человеку, интересе к людям. А организаторские склонности проявляются в способности самостоятельно принимать решения, особенно в сложных ситуациях, инициативности в деятельности и общении, планировании деятельности.

**Инструкция.** Внимательно прочитайте вопросы. Если ваш ответ на вопрос положителен, то поставьте знак «+», если отрицательный — то «--».

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли вам удается склонить большинство своих друзей к принятию ими вашего решения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненное вам кем-то из ваших друзей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем общаться с людьми?

8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вы отступаете от них?

9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?

10. Любите ли вы придумывать и организовывать со своими друзьями различные игры и развлечения?

11. Трудно ли вам включиться в новую для вас компанию?

12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнять сегодня?

13. Легко ли вам удастся устанавливать контакты с незнакомыми людьми?

14. Стремитесь ли вы добиваться того, чтобы ваши друзья действовали в соответствии с вашим мнением?

15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?

16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с друзьями из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?

17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?

19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?

20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?

21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей ?

22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?

23. Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?

24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с друзьями?

25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?

26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?

27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых людей?

28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?

29. Полагаете ли вы, что вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для вас компанию?

30. Принимали ли вы участие в общественной работе в школе?

31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?

32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято вашими товарищами?

33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомую для вас компанию?

34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих друзей?

35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным человеком, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?

36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

37. Верно ли, что у вас много друзей?

38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания у своих друзей?

39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?

40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

### **Обработка результатов**

Для того чтобы узнать свои коммуникативные способности, воспользуйтесь «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на вопросы № 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 и за каждый ответ «нет» на вопросы

№ 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39. Коэффициент коммуникативности (Кк) определяют по формуле

$$K_k = t/20,$$

где  $t$  — количество совпавших с «ключом» ответов.

Если  $K_k$  соответствует:

0,10 — 0,45 — низкий уровень;

0,46 — 0,55 — уровень ниже среднего;

0,56 — 0,65 — средний уровень;

0,66 — 0,75 — высокий уровень;

0,76 — 1,00 — очень высокий уровень.

Коммуникативные способности — это способности личности, обеспечивающие эффективность ее общения и психологическую совместимость в совместной деятельности. Низкие — человек малообщительный, испытывает трудности и определенные неудобства в установлении контактов с людьми. Ниже среднего — человек не стремится к общению, чувствует себя скованно в незнакомом коллективе, круг своих знакомых ограничивает, не стремится отстаивать свое мнение и с трудом переживает обиды. Средние — человек общительный, разговорчивый (особенно в кругу знакомых людей), круг знакомств не ограничивает. Высокие — человек общительный, не теряется в новой обстановке, быстро находит друзей, в общении проявляет инициативу, старается расширить круг своих знакомых. Очень высокие — человек очень общительный, испытывает потребность в общении, активно вовлекается в события, происходящие вокруг него. Вносит оживление в компании, легко заводит новые знакомства, стремясь к расширению круга своих друзей.

Для подсчета организаторских способностей воспользуйтесь следующим «ключом»: поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на вопросы № 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 и за каждый ответ «нет» на вопросы № 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40. Коэффициент организаторских способностей ( $K_j$ ) определяют по формуле

$$K_j = t / 20,$$



где Я1 — количество ответов, совпавших с «ключом». Если К, соответствует:

0,20 — 0,55 — низкий уровень;

0,56 — 0,65 — уровень ниже среднего;

0,66— 0,70 — средний уровень;

0,71— 0,80 — высокий уровень;

0,81 — 1,00 — очень высокий уровень.

Организаторские способности — это способности человека организовывать себя и других. Низкие — человек не умеет себя организовать, отсутствует внутренняя собранность. В общественной жизни инициативы не проявляет. Ниже среднего — человек избегает принятия самостоятельного решения, проявление инициативы в общественной жизни занижено. Средние — в экстремальных ситуациях человек может организовать себя и убедить коллег в принятии какого-либо решения. Высокие — человек все делает согласно внутренним устремлениям. В трудной ситуации способен принимать самостоятельные решения. Очень высокие — испытывает потребность в организаторской деятельности. Принимает самостоятельные решения, отстаивает свое мнение и добивается, чтобы оно было принято другими. Следует помнить, что при наличии целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

### ***Практическое занятие № 2. Тест-контроль по теме "Деловое общение".***

*Психологический тест на определение уровня общения.*

#### ***Выполните задание***

1) Вспомните случаи, когда вы звонили с улицы по мобильному телефону. Чем отличаются эти беседы от разговоров по обычному стационарному аппарату? Они длиннее? короче? На что они больше похожи — на деловые обсуждения проблем или на непринужденную беседу? Обоснуйте свое мнение. Какую разницу вы видите в этикете при телефонном разговоре и личной беседе?

2)

1. Придумайте предложения со следующими выражениями: Ахиллесова пята, крокодиловы слезы, калиф на час, между Сциллой и Харибдой, Пиррова победа, Дамоклов меч, Двуликий Янус, Прокрустово ложе, слава Герострата, Вавилонское столпотворение, бочка Диогена, Аника-воин, Авгиевы конюшни.

2. Составьте предложения со следующими омонимами.

А. Среда (день недели) и среда (окружающая обстановка, общество).

Б. Повод (предлог, причина) и повод (ремень).

В. Свет (лучистая энергия, испускаемая каким-либо телом) и свет (земной шар, Земля со всем существующим на ней).

Г. Команда (приказ), команда (группа спортсменов) и команда единомышленников.

**Практическое занятие № 3.** Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.

**Выполните задание:**

**Коммуникативная игра «Колобок и лисица»**

**Цель.** Закрепление теоретического материала, отработка навыка противостояния манипуляции; развитие навыков убеждения через аргументацию.

**Содержание.** Участники занятия делятся на мини-группы по 3 — 5 чел., каждой из которых предлагается от имени героя русской сказки «Колобок» дать отпор манипулятивным действиям и словам Лисицы («Сядь ко мне на носок, спой еще разок»). Колобок, вооруженный знаниями о цивилизованных способах противостояния манипуляциям, должен за 5 — 10 мин написать и зачитать ответ Лисе. В процессе чтения ответа остальные участники записывают, какие приемы были удачно использованы Колобком. Методические рекомендации. При обсуждении упражнения группа делает вывод о том, какие способы противостояния манипуляции чаще всего использовались при выполнении задания, что преобладает в их личных стратегиях, какие приемы и

по какой причине используются крайне редко. (В качестве примера приведем несколько составленных участниками занятия ответов Колобка.) — Лиса! Если ты нам ереваешься меня съесть, то так и знай: ты растолстеешь! От моей сладости нарушится кислотно-щелочной баланс твоей ротовой полости. Нос твой может не выдержать нагрузки (я ведь тяжелый), и тебе придется идти к врачу. — Лиса! Все хотят меня съесть, но стоит ли? Ты знаешь, чем это обычно заканчивается? Если ты меня удержишь еще на минуту, я опоздаю, не успею вовремя прикатиться домой, вот тогда мой дед придет с ружьем и сошьет своей старухе прекрасную шубу.

### **Ритуальная модель общения.**

В профессиональной деятельности к ритуальной модели общения обращаются тогда, когда необходимо: закрепить и поддержать формальные отношения в деловой среде; обеспечить регуляцию социальной психики в больших и малых группах людей; сохранить ритуальные традиции организации, связанные с ее корпоративной культурой и миссией, а также создать новые праздники и обряды (например, презентация новых образовательных услуг). Условия организации такой коммуникации предполагают ритуальный (церемониальный) характер акций взаимодействия, художественно оформленную среду, соблюдение конвенций (от лат. *conventio* — договор, соглашение), праздничное или адекватное ситуации настроение, опору на национальные, территориальные и профессиональные традиции и нормы поведения и общения. Известно, что для интеграции коллектива, для формирования приверженности к организации большое значение имеют возможности слияния формального и неформального общения. Морально-психологический климат в коллективе как раз и определяется степенью этого единства. Чем выше эта степень, тем более отвечает требованиям поставленных задач атмосфера трудового коллектива. Если в коллективе развита система неформальных отношений, корпоративные праздники, коллективные традиции, то чувства и мысли людей более естественны, свободны, исчезает скованность в

общении, растет доверие и уважение друг к другу, повышаются совместимость и срабатываемость. В качестве форм такого взаимодействия коммуникаторы обычно используют следующее: рамочную, торжественную, траурные речи; ритуальные акты, церемонии, обряды; праздники, посвящения, чествования. Для педагогической среды весьма типичными, например, являются такие традиционные праздники, как День знаний, праздник выпускников, Татьянин день, День учителя, а также разнообразные профессиональные праздники и презентации. Рассмотренные модели общения не охватывают все возможности деловой коммуникации, но позволяют определить специфику взаимодействия, особенности собеседника и грамотно использовать жанр, коммуникативные средства и технологии, получить планируемый (прогнозируемый) результат.

#### ***Практическое занятие № 4. Анализ конфликтных ситуаций***

##### **Выполните задание**

1. Дайте три примера конструктивных конфликтов, три примера деструктивных конфликтов. Затем укажите три больших, три маленьких конфликта, о которых вы знаете. В заключение впишите три наиболее типичных для вас конфликта дома, на учебе (работе).

Положительный	
Отрицательный	
Маленький	
Большой	
Дома	
На учебе (работе)	

2. Отметьте, что для вас более важно.

А. Получить то, что вы хотите?

Б. Сохранить хорошие отношения с другим человеком?

3. Определите как можно больше конфликтных ситуаций, с которыми вы сталкивались в жизни, когда конфликт был полезен. Имелось ли сходство в позитивных сторонах конфликтов? В чем они заключаются?

*Практическое занятие № 5.* Отработка навыков конструктивного общения

### **Интерактивное упражнение**

Во время учебных занятий разбейте группу на «сторонников» и «противников» для обсуждения вопроса «Следует ли запретить производство и продажу сигарет?». Представители каждой группы должны выступать поочередно — обратиться к участникам, убедительно изложить свою позицию, постараться привлечь слушателей на свою сторону. После окончания всех выступлений участники пишут, какие ораторы произвели на них наиболее сильное убеждающее воздействие, какие понравились своей манерой поведения и речи, какие выступления были наиболее удачными. Далее следует проанализировать контакт, выразительность, убедительность выступлений, отношение к предмету (положительное, отрицательное}, отношение к аудитории (закрытое—открытое). Затем группами по 3 — 5 чел. нужно составить проекты «Памятки презентатору» (основные правила организации убеждающего выступления) и, обсудив проекты, выработать совместную «Памятку».