

Інструкція до практичного заняття

Тема: Спілкування

Мета: систематизувати, узагальнити знання студентів з теоретичних питань теми «Спілкування». Формувати вміння здобувачів фахової передвищої освіти використовувати теоретичні знання як в професійній діяльності, так і в повсякденному житті, застосовувати різні стратегії поведінки під час спілкування. Розвивати психологічну компетентність студентів, аналітичні здібності, критичне мислення. Виховувати допитливість та активність до самопізнання та саморозвитку.

Тип заняття: практичний.

Засоби навчання: інтерактивна дошка Padlet, інструкція до практичного заняття, діагностичні тести, практичні ситуації та ділові ігри.

Література:

1. Загальна психологія (курс лекцій) // О.Скрипченко, Л.Долинська, З.Огороднійчук та ін. – К.: А.П.Н., 2002.– 464 с.
2. Максименко С.Д. Загальна психологія : навч. посібник / С.Д. Максименко. – [3-є вид., перероб. і доп.] – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 272 с.
3. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Підручник. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.

Хід заняття

1. Актуалізація опорних знань

1. Чим зумовлюється потреба у спілкуванні між людьми?
2. Яку роль відіграє спілкування у суспільному житті?
3. У чому полягає соціальна сутність спілкування?
4. Яка роль у спілкуванні належить невербальній комунікації?
5. У чому виявляється культура невербального спілкування?
6. Що означає комунікативна функція спілкування?
7. У чому полягає суть інтерактивного боку спілкування?
8. За якими принципами спілкування поділяють на види?
9. Якими є умови ефективності спілкування?
10. Чи завжди обмін інформацією є спілкуванням?

2. Практична частина

А) Перевірка домашнього завдання

- бліц-опитування «Психологічний словник»;

Б) Презентація доповідей, рефератів:

1. Спілкування педагогів та учнів.
2. Як знаходити друзів і здійснювати вплив на них?
3. Невербальні засоби спілкування.
4. Бар'єри спілкування.
5. Професійне спілкування.

В) Робота з діагностичним тестом І. Юсупова по вивченню своїх комунікативних здібностей.

Мета: провести самооцінку своїх комунікативних можливостей.

Хід дослідження

Постарайтесь відповісти на всі 16 питань з максимальною щирістю, просумуйте поставлені вами бали. Якщо відповідаєте —так|| – поставте 2 бали, —не знаю||, —іноді буває||, —важко сказати – 1; —ні – 0. Хоч це і напівжартівливий тест, але до результатів віднесіться з увагою.

1. Чи хвилюєтесь ви, чекаючи на звичайну ділову зустріч?
2. Відкладаєте ви візит до лікаря до тих пір, поки стає не під силу?
3. Відчуваєте ви незадоволення чи розгубленість при несподіваному дорученні виступити з доповіддю?
4. Чи уникаєте ви необхідності поїхати у відрядження в незнайоме місто без гарантії поселення в готель?
5. Чи дратуєтесь ви при зверненні незнайомої людини на вулиці з проханням показати дорогу, назвати час і т.п.?
6. Чи ділитесь своїми переживаннями з неблизькими вам людьми?
7. Вважаєте ви, що існують нездоланні непорозуміння між людьми різних поколінь у життєвих питаннях?
8. Чи не соромитесь нагадати своєму знайомому про те, що він забув повернути гроші, взяті в борг кілька місяців тому?
9. Чи промовчите, відсунувши тарілку, якщо в кафе подадуть вам недоброякісну їжу?
10. Чи почнете першими розмовляти з незнайомою людиною у вагоні, якщо прийдеться разом їхати кілька годин?
11. Уникаєте ви довгих черг, навіть тоді, коли, вистоявши, можна досягти мети?

12. Чи уникаєте розглядати конфліктну ситуацію між своїми колегами?
13. Ви категорично не погоджуєтесь з іншою думкою про твори літератури і мистецтва, якщо склалася своя точка зору?
14. Чи промовчите, якщо почуєте помилкове судження по добре відомому вам питанню?
15. Чи викликає у вас незадоволення прохання розібратися в службовій справі чи допомогти в навчанні?
16. Чи віддаєте перевагу письмовому мовленню, якщо є можливість викласти свої думки усно?

Якщо в загальній сумі набралось **30-32 бали**, ви некомунікабельні, від чого страждаєте більше всього самі, але і близьким з вами нелегко. На вас важко покластися в справі, що вимагає колективних зусиль. Намагайтеся бути більш товариськими.

25-29 балів. Ви замкнуті, надаєте перевагу самотності, небалакучі. Нова робота, нові контакти надовго виводять вас з рівноваги. Тому ви буваєте незадоволені, у ваших силах переробити себе.

19-24 бали. Ви помірно товариські і в незнайомій ситуації почуваете себе впевнено. Нові проблеми не лякають. З людьми сходитесь оглядаючись, в суперечках берете участь неохоче.

14-18 балів. Ви допитливі, з інтересом слухаете балакучого співбесідника. Власну точку зору відстоюєте без гарячкватості. В той же час не любите шумних компаній, екстравагантні дії викликають роздратування.

9-13 балів. Ви досить товариські, охоче знайомитесь з новими людьми, допитливі, балакучі. Любите бути в центрі уваги. Вам не вистачає терпіння, наполегливості при розв'язанні серйозних проблем. Але при бажанні зможете примусити себе не відступати від наміченого.

4-8 балів. Товариськість б'є ключем. Ви завжди в курсі всіх справ, охоче берете слово з будь-якого приводу, скрізь почуваете себе добре. Сміливо беретесь за будь-яку справу, хоч і не завжди можете довести її до кінця, тому колеги відносяться до вас з недовірою.

3 бали і менше. Ваша комунікабельність носить хворобливий характер. Ви балакучі, вмішуєтесь у справи, що не мають до вас ніякого відношення. Беретесь судити про проблеми, в яких некомпетентні. Образливі, часто спалахуєте, мимоволі і часто є причиною різних конфліктів, нерідко буваєте необ'єктивними. Людям, які поруч з вами, важко приходить. Виховуйте в себе терпеливість і стриманість, поважливе ставлення до людей, подумайте

про своє здоров'я – такий стиль життя не проходить безслідно. (за І. Юсуповим)

Г) Практичне розв'язання психологічних завдань.

Завдання 1. «Мистецтво переконувати»

Використовуючи психологічні доводи і прийоми, постарайтеся переконати:

Зайнятися аеробікою (обрати тур, виконати завдання):

- 1) даму середніх років;
- 2) молоду дівчину;
- 3) дошкільника;
- 4) учня початкової школи;
- 5) клієнта туристичної фірми;
- 6) клієнта чи підлеглого.

Вийти на суботник з прибирання лісопарку:

- 1) підлітка;
- 2) даму бальзаківського віку;
- 3) чоловіка середніх років;
- 4) пенсіонера;
- 5) молодих батьків.

Застрахувати майно:

- 1) багатодітну сім'ю;
- 2) самотнього чоловіка;
- 3) директора фірми.

Вивчити курс ораторського мистецтва:

- 1) випускника педагогічного університету;
- 2) інженера;
- 3) співробітника фірми;
- 4) директора фірми.

Зробити пожертву в товариство захисту бездомних собак:

- 1) звичайну жінку;

- 2) процвітаючого директора фірми.

Завдання 2. Визначте, що є маніпуляцією

Визначення: «Маніпуляція - це приховане психологічний вплив, що спонукає людину змінити ставлення до чого-небудь, прийняти рішення або щось зробити в потрібному для автора маніпуляції напрямку».

Чи є маніпуляцією:

- 1) щира, тепла усмішка при спілкуванні з людиною, яка викликала у нього у відповідь усмішку навіть всупереч його бажанню;
- 2) щира, тепла усмішка у бідного жебрака, коли він простягає до вас свою нещасну долоню;
- 3) апеляція до інтересів співрозмовника, а не до власних, щоб вплинути ефективніше;
- 4) метод Сократа: задавання ланцюжка питань, які налаштовують співрозмовника на позитивну відповідь (потрібний вам);
- 5) владна поведінка, що не залишає сумнівів, що вам треба підкорятися;
- 6) впевнений вигляд і спокійний, щирий голос, що породжує довіру до ваших слів.

Свою відповідь обґрунтуйте.

Завдання 3.

Розбийтеся на пари. Вам потрібно знайти спосіб змусити іншого зробити те, що йому не до душі, а йому - знайти спосіб відмовити «нахабі». Приклади прохань:

- 1. Я чув, що в тебе завжди є гроші, і ти ніколи не відмовляєш своєму братові-студентові. Позич мені пару тисяч, мені скоро повинні повернути борг, і я відразу ж тобі віддам.
- 2. Зайди в моє становище. Завтра здавати курсову, а я через хворобу бабусі не встигаю. Виручай, дай свій текст роботи, я його злегка перероблю, і зійде.
- 3. Невже ти відмовишся взяти участь в нашому заході? Адже ми не всіх запрошували, а тільки самих ерудованих.

Ділова гра «Мистецтво аргументації»

Мета гри: виробити у студентів здатність аргументовано викладати свою позицію, аналізувати позицію партнера по спілкуванню і при незгоді приводити контраргументи.

Завдання учасників: підготувати дискусію за однією з тем, висунути тезу й аргументи для його обґрунтування, в процесі дискусії критикувати тезу свого опонента, приводити контраргументи, намагаючись переконати його.

Теми для дискусії:

1. Літній і зимовий час: «за» і «проти».
2. Жінка та кар'єра: «за» і «проти»
3. Смертна кара: скасувати мораторій?

Після закінчення дискусії підводяться підсумки: виявляються успіхи і помилки в процесі аргументації.

3. Рефлексія та підведення підсумків заняття – бліц – опитування студентів.

- **Що нового Ви дізналися про себе на практичному занятті?**

Завдання: оцініть інформацію, свої знання, вміння та навички, здобуті Вами під час практичного заняття за рівнем важливості для Вас для професійної підготовки та особистісного розвитку. Для формування відповіді скористайтеся табличкою.



Рефлексія практичного заняття



Кошик для сміття
непотрібна інформація



Інформація, знання, вміння і навички, які я можу використовувати зараз



Валіза
знання, вміння та навички, які важливі у майбутньому

4. Оцінювання знань та умінь здобувачів фахової передвищої освіти.

5. **Домашнє завдання:** пройти Тест на оцінку самоконтролю у спілкуванні <https://onlinetestpad.com/ru/testview/1158-test-na-ocenku-samokontrolya-v-obshhenii> . Скрін прикріпити в Moodle.