


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Филиал ФГБОУ ВО ИРНИТУ в г. Усолье-Сибирском

УТВЕРЖДАЮ:
Заместитель директора по учебной работе


О.В. Черепанова
« 20 » 10 2022 г.

ОГСЭ.05 Психология общения

Методические указания
по выполнению практических работ

Специальность	18.02.12. Технология аналитического контроля химических соединений
Квалификация	Техник
Форма обучения	Очная
Год набора	2021

2022 г.

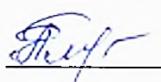
Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине
ОГСЭ.05 Психология общения составлены в соответствии с рабочей
программой.

Составитель:

Антипина Анна Леонидовна, преподаватель

Методические указания рассмотрены и рекомендованы к утверждению на
заседании цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин

Протокол № 2 от «19» 10 2022 г.

Председатель ЦК  Л.Е. Гладышева

1 Введение

Цель методических указаний: в результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения;

знать:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- 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;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Результатом освоения дисциплины является определенный этап сформированности следующих общих и профессиональных компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК.3.3. Анализировать производственную деятельность лаборатории и оценивать экономическую эффективность работы.

На практических занятиях обучающиеся работают с текстами по психологии, конспектируют, анализируют, выполняют тесты и т.д. Цель практических занятий – научиться анализировать полученную информацию о себе, планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, эффективно взаимодействовать в коллективе. Задания на практических занятиях могут выполняться как индивидуально, так и в группах.

Общее количество часов на практические работы составляет 18 часов.

Информационное обеспечение обучения

Перечень основной и дополнительной литературы, электронных ресурсов

Основная литература:

1. Бороздина Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего

профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. – Москва : Юрайт, 2021. – 463 с. URL: <https://urait.ru/viewer/psihologiya-obscheniya-469702#page/1>

2. Коноваленко М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 476 с. URL: <http://www.biblio-online.ru/bcode/450979>

3. Корягина Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. – Москва : Юрайт, 2021. – 437 с. URL: <https://urait.ru/viewer/psihologiya-obscheniya-469549#page/1>

Дополнительная литература:

4. Колышкина Т. Б. Деловая культура : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 163 с. URL: <https://urait.ru/viewer/delovaya-kultura-471479#page/1>

5. Кошечкина И. П. Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / И. П. Кошечкина, А.А. Канке. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. – 304 с. URL: <https://new.znaniy.com/read?id=329894>

6. Соколова Т.А. Психология общения : учебное пособие / Т.А. Соколова. – Иркутск : ИРНИТУ, 2017. ЭОР

7. Этика и психология профессиональной деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / под общ. ред. Е. И. Рогова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 509 с. URL: <https://urait.ru/viewer/etika-i-psihologiya-professionalnoy-deyatelnosti-475688#page/1>

8. Живая психология : научно-практический журнал. – Москва : Радомир-М+ URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=55493>

Электронные ресурсы:

Российские ресурсы:

1. Электронная библиотека ИРНИТУ: <http://elib.istu.edu/>
2. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com/>
3. ЭБС Юрайт: <https://urait.ru/>
4. Научные электронные журналы на платформе eLIBRARY.RU: <http://elibrary.ru/>
5. ЭБС PROобразование: www.profspo.ru/
6. ЭБС Znanium.com: <http://znaniy.com/>
7. ЭБС «Академия»: <http://www.academia-moscow.ru/>

Зарубежные электронные научные журналы и базы данных

База данных Springer Nature Experiments (ранее Springer Protocols):

<https://experiments.springernature.com/>

Доступ из внутренней сети вуза

Wiley Online Library: <http://onlinelibrary.wiley.com/>

Доступ из внутренней сети вуза

Общие критерии оценки:

Оценка **«отлично»** выставляется, когда обучающийся дает полные ответы на все вопросы, показывает при этом глубокое владение материалом, проявляет умение самостоятельно и аргументированно излагать материал и давать аргументированные пояснения своего ответа на вопросы, может привести примеры, анализировать информацию, делать самостоятельные обобщения и выводы.

Оценка **«хорошо»** выставляется при условии соблюдения следующих требований: даны ответы на все вопросы, изложение материала логическое, обоснованное фактами и примерами, студент обнаружил теоретические знания, но недостаточно владеет умением анализировать информацию, в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала.

Оценка «*удовлетворительно*» выставляется в том случае, когда обучающийся недостаточно овладел сутью материала по данной теме, ответил на большую часть вопросов, но ответы даны краткие, без аргументированного пояснения или допущены ошибки при освещении теоретического материала.

Оценка «*неудовлетворительно*» выставляется в том случае, когда обучающийся обнаружил несостоятельность осветить вопросы или вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимание основной сути вопросов, неумение делать выводы, обобщения.

Таблица - Перечень практических работ
Семестр 3

№	Тема	Вид работы (название работы)	Объем часов	Коды общих компетенций
1	Тема 1.1. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	<i>Практическая работа № 1</i> Самодиагностика «Ваши эмпатические способности»	2	ОК 01-06,09 ПК.3.3
		<i>Практическая работа № 2</i> Самодиагностика «Ваш стиль делового общения»	2	
2	Тема 1.2. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	<i>Практическая работа № 3</i> Самодиагностика «Коммуникативные и организаторские способности»	2	ОК01,02,04,09
		<i>Практическая работа № 4</i> Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения	2	
3	Тема 1.3. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	<i>Практическая работа № 5</i> Упражнения по построению схем трансакций	2	ОК 01-06,09 ПК.3.3
4	Тема 1.4. Формы делового общения и их характеристики	<i>Практическая работа № 6</i> Анализ конкретных ситуаций при проведении переговоров (практическая подготовка).	2	ОК 01-06,09 ПК.3.3
5	Тема 2.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики	<i>Практическая работа № 7</i> Самодиагностика «Твоя конфликтность» (практическая подготовка).	2	ОК 01-06,09 ПК.3.3
		<i>Практическая работа № 8</i> Анализ своего поведения на основании результатов диагностики (практическая подготовка).	2	
6	Тема 2.2. Эмоциональное	<i>Практическая работа № 9</i> Стратегии поведения в конфликтах	2	ОК 01-06, 09

	реагирование в конфликтах и саморегуляция	К.Томаса		ПК.3.3
		ИТОГО	18	

Практическая работа №1

Самодиагностика «Ваши эмпатические способности»

Количество часов на выполнение: 2 часа

Цель работы (задания): выявить особенности проявления эмпатических способностей, но и прогнозировать их возможное развитие.

Оборудование, материалы, инструменты: опросник.

Содержание задания: выполните тесты, сделайте заключение

Методика: «Ваши эмпатические способности» В.В.Бойко определяет эмпатию как «форму рационально-эмоционально-интуитивного отражения другого человека, которая является утонченным средством «вхождения» в психоэнергетическое пространство другого человека». Опросник состоит из 36 суждений, позволяющих не только выявить особенности проявления эмпатических способностей, но и прогнозировать их возможное развитие.

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю "родственную душу" в новом человеке
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайным попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности -бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.
25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, "разложив по полочкам".
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.
31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.
32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.
33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.
34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.
35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.
36. Мне трудно понять, почему пустяки, могут так сильно огорчать людей.

Обработка данных. Подсчитываем число правильных ответов (соответствующих "ключу") по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка:

1. Рациональный канал эмпатии: +1, +7, -13, +19, +25, -31;
2. Эмоциональный канал эмпатии: -2, +8, -14, +20, -26, +32; 3. Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33;
4. Установки, способствующие или препятствующие эмпатии: +4, -10, -16, -22, -28, -34;
5. Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, +23, -29, -35;
6. Идентификация в эмпатии: +6, +12, +18, -24, +30, -36. Интерпретация результатов. Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

Методика «Ваши эмпатические способности» диагностирует общий уровень эмпатии и развитие различных компонентов данного феномена: рационального, эмоционального, интуитивного каналов; установок, способствующих или препятствующих эмпатии, проникающей способности и идентификации в эмпатии.

1. Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления человека на понимание сущности любого другого человека, на его состояние, проблемы и поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий возможность эмоционального и интуитивного отражения партнера. В данном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему объективно выявлять его сущность.

2. Эмоциональный канал эмпатии позволяет определить способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость становится средством вхождения в энергетическое поле партнера. Понять внутренний мир другого человека, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать возможно только в случае, если произошла

энергетическая подстройка к партнеру. Соучастие и сопереживание выполняет роль связующего звена между людьми.

3. Интуитивный канал эмпатии позволяет человеку предвидеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах.

4. Установки, способствующие или препятствующие эмпатии. Эффективность эмпатии снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умозрения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия.

5. Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

6. Идентификация - важное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию. По окончании выполнения тестов составьте заключение.

Форма контроля: индивидуальные задания (устно)

Практическая работа №2

Самодиагностика «Ваш стиль делового общения»

Количество часов на выполнение: 2 часа

Цель работы (задания): определить стиль делового общения

Оборудование, материалы, инструменты: тест.

Содержание задания: выполните тесты.

Методика: С помощью этого теста вы можете оценить свой стиль делового общения. Вам предложено 80 утверждений. Из каждой пары выберите одно — то, которое, как вы считаете, наиболее соответствует вашему поведению. Обратите внимание на то, что ни одна пара не должна быть пропущена. Тест построен таким образом, что ни одно из приведенных ниже утверждений не является ошибочным.

1. Я люблю действовать. 2. Я работаю над решением проблем систематическим образом. 3. Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе. 4. Мне очень нравятся различные нововведения. 5. Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым. 6. Я очень люблю работать с людьми. 7. Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах. 8. Для меня очень важными являются окончательные сроки. 9. Я против откладываний и проволочек. 10. Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике. 11. Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми. Это меня стимулирует и вдохновляет. 12. Я всегда стараюсь искать новые возможности. 13. Я сам люблю устанавливать цели, планы и т.п. 14. Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца. 15. Обычно и стараюсь понять эмоциональные реакции других. 16. Я создаю проблемы другим людям. 17. Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение. 18. Я нахожу, что действия, основанные на принципе «шаг за шагом», являются очень эффективными. 19. Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других. 20. Я люблю творческое решение проблем. 21. Я все время строю планы на будущее. 22. Я восприимчив к нуждам других. 23. Хорошее планирование — ключ к успеху. 24. Меня раздражает слишком подробный анализ. 25. Я остаюсь невозмутимым, если на меня

оказывают давление. 26. Я очень ценю опыт. 27. Я прислушиваюсь к мнению других. 28. Говорят, что я быстро соображаю. 29. Сотрудничество является для меня ключевым словом. 30. Я использую логические методы для анализа альтернатив. 31. Я люблю, когда одновременно у меня идут разные проекты. 32. Я постоянно задаю себе вопросы. 33. Делая что-либо, я тем самым учусь. 34. Полагаю, что я руководствуюсь рассудком, а не эмоциями. 35. Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации. 36. Я не люблю вдаваться в детали. 37. Анализ всегда должен предшествовать действиям. 38. Я способен оценить климат в группе. 39. У меня есть склонность не заканчивать начатые дела. 40. Я воспринимаю себя как решительного человека. 41. Я ищу такие дела, которые бросают мне вызов. 42. Я основываю свои действия на наблюдениях и фактах. 43. Я могу открыто выразить свои чувства. 44. Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов. 45. Я очень люблю читать. 46. Я воспринимаю себя как человека, способного интенсифицировать, организовать деятельность других. 47. Я не люблю заниматься одновременно несколькими вопросами. 48. Я люблю достигать поставленных целей. 49. Мне нравится узнавать что-либо о других людях. 50. Я люблю разнообразие. 51. Факты говорят сами за себя. 52. Я использую свое воображение, насколько это возможно. 53. Меня раздражает длительная, кропотливая работа. 54. Мой мозг никогда не перестает работать. 55. Важному решению предшествует подготовительная работа. 56. Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу. 57. Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь. 58. Эмоции только создают проблемы. 59. Я люблю быть таким же, как другие. 60. Я не могу быстро прибавить пятнадцать к семнадцати. 61. Я примеряю свои новые идеи к людям. 62. Я верю в научный подход. 63. Я люблю, когда дело сделано. 64. Хорошие отношения необходимы. 65. Я импульсивен. 66. Я нормально воспринимаю различия в людях. 67. Общение с другими людьми значимо само по себе. 68. Люблю, когда меня интеллектуально стимулируют. 69. Я люблю организовывать что-либо. 70. Я часто перескакиваю с одного дела на другое. 71. Общение и работа совместно с другими людьми являются творческим процессом. 72. Самоактуализация является крайне важной для меня. 73. Мне очень нравится играть идеями. 74. Я не люблю попусту терять время. 75. Я люблю делать то, что у меня получается. 76. Взаимодействуя с другими, я учусь. 77. Абстракции интересны для меня. 78. Мне нравятся детали. 79. Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению. 80. Я достаточно уверен в себе.

Обработка результатов.

Обведите те номера, на которые вы ответили положительно, и отметьте их в приведенной ниже таблице. Посчитайте 12 количество баллов по каждому стилю (один положительный ответ равен 1 баллу).

Тот стиль, по которому вы набрали наибольшее количество баллов (по одному стилю не может быть более 20 баллов), наиболее предпочтителен для вас. Если вы набрали одинаковое количество баллов по двум стилям, значит, они оба присущи вам.

Стиль 1: 1, 8, 9, 13, 17, 24, 26, 31, 33, 40, 41, 48, 50, 53, 57, 63, 65, 70, 74, 79.

Стиль 2: 2, 7, 10, 14, 18, 23, 25, 30, 34, 37, 42, 47, 51, 55, 58, 62, 66, 69, 75, 78.

Стиль 3: 3, 6, 11, 15, 19, 22, 27, 29, 35, 38, 43, 46, 49, 56, 59, 64, 67, 71, 76, 80.

Стиль 4: 4, 5, 12, 16, 20, 21, 28, 32, 36, 39, 44, 45, 52, 54, 60, 61, 68, 72, 73, 77.

Стиль 1 — ориентация на действие. Характерно обсуждение результатов, конкретных вопросов, поведения, ответственности, опыта, достижений, решений. Люди, владеющие этим стилем, прагматичны, прямолинейны, решительны, легко переключаются с одного вопроса на другой.

Стиль 2 — ориентация на процесс. Характерно обсуждение фактов, процедурных вопросов, планирования, организации, контролирования, деталей. Человек, владеющий этим стилем, ориентирован на систематичность, последовательность, тщательность. Он честен, многословен и мало эмоционален.

Стиль 3 ориентация на людей. Характерно обсуждение человеческих нужд, мотивов, чувств, «духа работы в команде», понимания, сотрудничества. Люди этого стиля эмоциональны, чувствительны, умеют сопереживать окружающим.

Стиль 4 — ориентация на перспективу, на будущее. Людям этого стиля присуще обсуждение концепций, больших планов, нововведений, различных вопросов, новых методов, альтернатив. Они обладают хорошим воображением, полны идей, но мало реалистичны и порой их сложно понять.

Форма контроля: индивидуальные задания (устно)

Практическая работа №3

Самодиагностика «Коммуникативные и организаторские способности»

Количество часов на выполнение: 2 часа

Цель работы (задания): определить какие коммуникативные и организаторские способности преобладают

Оборудование, материалы, инструменты: тесты.

Содержание задания: выполните предлагаемые тесты, проанализируйте, сделайте выводы.

Методика: В профессиях, которые по своему содержанию связаны с активным взаимодействием человека с другими людьми, в качестве стержневых выступают коммуникативные и организаторские способности, без которых не может быть обеспечен успех в работе. Главное содержание деятельности работников таких профессий - руководство коллективами, обучение, воспитание, культурно-просветительское и бытовое обслуживание людей и т.д. По результатам ответов испытуемого появляется возможность выявить качественные особенности его коммуникативных и организаторских склонностей.

Инструкция: на каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-).

Текст опросника

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь? 2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения? 3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей? 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 с людьми? 8. Если возникли какие-либо 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 товарищами различные игры и развлечения? 11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию? 12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня? 13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми? 14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением? 15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе? 16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих 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 товарищами? 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 Вам 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 Вам компанию? 30. Принимаете 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 Вам компанию? 34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей? 35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, 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 смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми? 39. Правда ли, что Вас пугает перспектива оказаться в новом коллективе? 40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов и интерпретация

Коммуникативные способности - ответы "да" на следующие вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; и "нет" на вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские способности - ответы "да" на следующие вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; и "нет" на вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для коммуникативных и организаторских способностей по формуле: $K = 0,05 \cdot C$, где K - величина оценочного коэффициента C - количество совпадающих с ключом ответов.

Оценочные коэффициенты может варьировать от 0 до 1.

Показатели, близкие к 1 говорят о высоком уровне коммуникативных и организаторских способностях, близкие к 0 - о низком уровне.

Первичные показатели коммуникативных и организаторских способностей могут быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых способностей.

Коммуникативные умения: Показатель Оценка Уровень 0,10-0,45 1 I - низкий 0,46-0,55 2 II - ниже среднего 0,56-0,65 3 III - средний 0,66-0,75 4 IV - высокий 0,76-1 5 V - очень высокий
Организаторские умения: Показатель Оценка Уровень 0,20-0,55 1 I - низкий 0,56-0,65 2 II - ниже среднего 0,66-0,70 3 III - средний 0,71-0,80 4 IV - высокий 0,81-1 5 V - очень высокий

Анализ полученных результатов.

Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе; предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства; испытывают трудности в установлении контактов с людьми и при выступлении перед

аудиторией; плохо ориентируются в незнакомой ситуации; не отстаивают свои мнения, тяжело переживают обиды; проявления инициативы в общественной деятельности крайне снижено, во многих делах они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений. Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают своё мнение, планируют свою работу, однако потенциал их 9 склонностей не отличается высокой устойчивостью. Коммуникативные и организаторские склонности необходимо развивать и совершенствовать. Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким. Другим, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Всё это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям. Испытуемые, получившие высшую оценку - 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативности и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативности и организаторской и активно стремятся к ней, быстро ориентироваться в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают своё мнение и добиваются, Чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать разные игры, мероприятия. Настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникации и организаторской деятельности.

Форма контроля: индивидуальные задания (устно)

Практическая работа №4

«Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения»

Количество часов на выполнение: 2 часа

Цель работы (задания): определить уровень владения невербальными компонентами.

Оборудование, материалы, инструменты: тест.

Методика: К невербальным компонентам относят жесты, мимику, которые играют большую роль в процессе делового общения. Поэтому человеку необходимо знать, понимать и умело владеть невербальными компонентами. Данный тест поможет Вам определить уровень владения невербальными средствами в процессе общения

Ответьте на приведенные утверждения «да» или «нет».

1. Собеседники часто обращают мое внимание на то, что я говорю слишком громко или слишком тихо.
2. Во время разговора я порой не знаю, куда деть руки.
3. Я чувствую неловкость в первые минуты знакомства.
4. Почти всегда предстоящее общение с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.
5. Я часто бываю скован в движениях.
6. В течение 10-минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему-либо не прислониться или на что-либо не облокотиться.
7. Я обычно не обращаю внимания на мимику и движения партнера, сосредоточиваясь на его речи.

8. Я стараюсь ограничить круг своего делового общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.
9. При разговоре я часто верчу что-либо в руках.
10. Мне трудно скрыть внезапно возникшие эмоции.
11. Во время деловых бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию. Чем меньше утвердительных ответов (ответов «да»), тем лучше человек владеет невербальными средствами общения.
- Если даны 11 отрицательных ответов («нет»), это не означает, что можно пренебречь невербальными методами. Внимательно наблюдая за собой и собеседниками, можно обнаружить много интересных моментов, которые ранее ни о чем не говорили и теперь способны значительно облегчить Вашу профессиональную деятельность.

Форма контроля: индивидуальные задания (устно).

Практическая работа №5

«Упражнения по построению схем транзакций»

Количество часов на выполнение: 2 часа

Цель работы (задания): научить определять возникающие отношения

Оборудование, материалы, инструменты: роли и задания.

Содержание задания: распределите роли и выполните предлагаемые задания.

Методика: Упражнение «Ребенок - Взрослый»

Участники разбиваются на пары. Один говорит любые фразы с позиции Родителя, а другой - должен отреагировать, как получится. После ответа сразу проводить анализ: с какой позиции был дан ответ.

Затем, задание видоизменяется. В ответ на фразу с позиции Родителя, собеседник должен попытаться ответить с позиции Взрослого. После выполнения упражнения проанализировать, насколько трудно реагировать с позиции Взрослого. транзакция общение упражнение

Упражнение «Собака сверху - собака снизу В жизни всегда кто-то предпочитает доминировать, кто-то подчиняться. Однако в реальном общении человек должен уметь одинаково хорошо взаимодействовать в разных позициях в зависимости от ситуации общения и личностных особенностей собеседника. Для развития этого умения полезно попробовать себя в разных ролях.

Участникам группы предлагается любая ситуация. Например, человек в автобусе поставил портфель на соседнее сидение. Нужно добиться, чтобы он добровольно освободил место. Сидящий получает инструкцию освободить место только по желанию. На роль сидящего выбирается наиболее активный и гибкий участник. В роли уговаривающего могут побывать все желающие участники.

В каждом конкретном случае проводится анализ: какова была позиция партнеров (Родитель - Ребенок - Взрослый), наблюдалась ли динамика в позициях, в какой позиции было трудней отказывать, в какой позиции участники чувствуют себя комфортней и т.д.

Ситуативная игра «Аэропорт»

Из группы выбираются 2 пары желающих участвовать в ролевой игре. Они разыгрывают одну и ту же ролевую ситуацию. Когда первая пара участников разыгрывает сценку в соответствии с инструкцией, вторая пара находится вне данного помещения, чтобы не видеть происходящего.

Затем приглашается вторая пара и вновь разыгрывает ситуацию.

Каждому участнику дается для ознакомления инструкция на отдельном листе. Остальные члены группы должны понять суть происходящего конфликта и провести анализ общения. Проводится сравнительный анализ позиций общения и эффективности результатов общения у двух пар участников, выясняется, насколько правильно участники вели себя во время конфликта.

Можно попытаться обсудить более эффективный вариант решения конфликтной ситуации.

Инструкция начальнику. Вы начальник отдела. Сотрудница Н. не сдала к сроку важные для вас расчеты. Вам передали, что она звонила и сказала, что из-за болезни она, видимо, еще долго не появится. Однако когда вы несколько раз звонили ей домой, к трубке почему-то никто не подходил. Вы вынуждены лететь в Санкт-Петербург в срочную командировку на важное совещание без нужных данных. Вы очень переживаете. В аэропорту вы вдруг сталкиваетесь с «больной» сотрудницей, которая ожидает очереди у пункта регистрации пассажиров.

Инструкция подчиненной. Вы работник отдела. Ваши дела складываются очень неудачно. В самую пору сдачи важного отчета тяжело заболела ваша сестра и, поскольку за ней некому ухаживать, вы взяли больничный по уходу за ней и теперь временно живете у нее. Ваш знакомый улетает в Санкт-Петербург в краткосрочную командировку, и вы хотите передать ему рецепт на редкое лекарство, жизненно необходимое для лечения вашей сестры. Вы спешите в аэропорт, но опоздали: ваш знакомый, по-видимому, уже улетел. Вы стоите и не знаете, что делать. Вдруг вас окликает ваш начальник.

Форма контроля: индивидуальные задания (устно).

Практическая работа №6

«Анализ конкретных ситуаций при проведении переговоров»

Количество часов на выполнение: 2 часа, из них на практическую подготовку 2 часа.

Цель работы (задания): научиться правильно строить переговоры

Оборудование, материалы, инструменты: индивидуальные задания.

Содержание задания: прочитайте материал, выполните предлагаемые задания, сделайте выводы после анализа результатов, предложите свои ситуации

Методика: **Ситуация 1.** Один из новосибирских банков в конце декабря 2006 г. С 1 января 2007 г. изменились система нумерации счетов, форматы платежных поручений и других расчетно-денежных документов. Один из клиентов банка постоянно нарушает новые правила: то укажет неверный счет, то платежное поручение составит не по формату, то еще что-нибудь оформит не так как надо.

Обычно в банк с этими документами приезжал рядовой бухгалтер фирмы. Если документы были не в порядке, он ехал обратно и переделывал их. Однако в этот раз в банк приехал главный бухгалтер и привез соответствующие документы. Он отдал эти документы экономисту, обслуживающему их. Экономист, внимательно просмотрев документы, вернул их обратно со следующими словами:

- Я не могу принять к исполнению эти документы, так как они неправильно оформлены, некоторые счета указаны неверно.

Клиент (главбух фирмы) спросил:

- Как это неверно? Здесь все указано как надо и в полном объеме! Вы, пожалуйста, не придирайтесь, а выполняйте свою работу!

На это экономист ответил:

- Я в отличие от Вас знаю свою работу, и не моя вина, что в Вашей фирме никто ничего не слышал о новых требованиях. Вот Вам новые правила, идите, сядьте в кресло и почитайте, потом переделайте все документы и приходите ко мне.

После этого ответа сотрудника банка клиент возмущенно заявил:

- Ну это уже издевательство! Не надо мне тыкать Вашими правилами! Так как в Вашем банке не идут навстречу клиентам, то мы немедленно закрываем здесь свой счет и переходим на обслуживание в другой банк!

Охарактеризуйте особенности деструктивного поведения клиента банка.

Ситуация 2. Участники: президент банка Иванов и генеральный директор торговой фирмы Петров.

Торговая фирма захотела взять кредит в банке сроком на один год. Банк предоставляет ей этот кредит под 1 % годовых. Составляется договор между юридическими лицами, который дополняется личной устной договоренностью о том, что Петров 5% суммы кредита выплачивает лично Иванову.

По истечении срока кредит вовремя не возвращается, кроме того, Петров решает, что 5 % Иванову слишком много и он вполне обойдется суммой в 1 %.

Так как срок истек, включились штрафные санкции за неустойку (это 20 %). Петров, желая погасить свой кредит, направляет в банк необходимые средства, рассчитывая штраф погасить позже. Однако Иванов поступающие средства зачисляет в счет погашения штрафа, а на сумму кредита продолжает и дальше начислять процент неустойки, игнорируя требования Петрова.

Петров начинает терпеть серьезные убытки. Иванов оказывается юридически правым, поэтому Петров, чтобы не доводить дело до полного разорения своей фирмы, решает, по совету знакомых, выполнить условия устного договора и выплачивает долг Иванову.

Как только его личный интерес был учтен, Иванов реализует свои обязательства перед Петровым и закрывает его задолженность перед банком в нужном торговой фирме направлении, то есть погашает основной долг Петрова банку, а не штрафные проценты.

Охарактеризуйте особенности деструктивного поведения обоих участников сделки.

Ситуация 3. "Я хочу описать ситуацию, в которой главным действующим лицом была моя подруга. Она жила в другом городе, а в этом сняла комнату. Квартирная хозяйка сначала показала себя только с хорошей стороны. Она сама покупала продукты, готовила на двоих и т.п. Но прошло немного времени и оказалось, что она - большая любительница выпить. Однажды в пьяном бреду она сказала открытым текстом, чтобы та убиралась из ее квартиры. Тане два раза повторять было не надо. Она сразу позвонила по нескольким имеющимся у нее телефонам и уже через день переехала на новую квартиру. Однако проблема состояла в том, что Таня заплатила за месяц вперед, а прожила у этой женщины всего неделю. Когда она переезжала, хозяйка сказала, что отдаст ей оставшиеся деньги только после того, как Таня оплатит все счета за междугородные телефонные звонки.

Счета, естественно, еще прийти не могли, так как звонки были сделаны накануне. Чтобы побыстрее вернуть свои деньги, Таня через несколько дней сходила на Центральный переговорный телефонный узел и оплатила счета, а квитанции взяла, чтобы показать хозяйке.

Когда Таня пришла за деньгами и принесла квитанции, хозяйка заявила, что все это вранье и пока она не получит счета по почте, разговаривать с ней не будет. Доводы, что оплаченные счета по почте не приходят, на нее не действовали. Поэтому в первый раз подруга ушла ни с чем. Она стала теперь регулярно звонить хозяйке и спрашивать, когда можно прийти за деньгами. Однако на все свои вопросы она сначала получала невразумительные ответы, а затем та и вовсе стала бросать трубку.

Поэтому однажды Таня решила приехать для серьезного разговора, а я ее сопровождала в этой поездке. Когда мы позвонили, хозяйка открыла дверь абсолютно спокойная и уверенная в себе. Мы сразу заметили, что она опять была "под градусом". Она сразу же заявила, что денег у нее нет и чтобы мы выметались по-хорошему. Эту просьбу мы спокойно проигнорировали и дали понять, что без денег не уйдем. Будучи в нетрезвом состоянии, хозяйка начала на нас орать. Когда подруга ответила ей тем же тоном, хозяйка совсем взбесилась и начала толкаться, показывать фиги и ругаться матом. Они сцепились, и я с трудом их растащила по углам.

Сидя на безопасном друг от друга расстоянии с трясущимися от переполнявших их чувств руками, они продолжали выяснять отношения. Правда, теперь разговор протекал уже в более спокойных тонах. Хозяйка стала убеждать нас, что денег у нее нет, что пенсию не приносят и т. д. и т. п. Тогда мы сказали, что согласны подождать до пенсии, если она даст в залог какую-нибудь дорогую вещь, кажется, мы показали на норковую шапку. На это предложение последовал новый взрыв эмоций. Она закричала, что хоть убейте ее, денег

все равно нет, соскочила со стула, схватила веревку и сказала, что пойдет в ванну и повесится. Мы усадили ее на место, забрали веревку и предложили деньги поискать вместе. На это она удивительно легко согласилась и сказала, что если мы деньги найдем, то можем их забрать. Но потом вдруг резко изменила решение и попыталась вытолкать нас из квартиры силой. Когда у нее это не получилось, она сказала, чтобы мы вышли, а она нам скинет деньги с балкона.

Мы обвинили ее в нелогичности, так как пять минут назад она говорила, что денег у нее вообще нет. Естественно, мы уходить из квартиры не собирались. На это заявление последовал ураган угроз. На что моя подруга ответила, что мы сами девчонки-то молодые и, следовательно, у нас есть молодые друзья, которым не составит труда выставить ее из этой квартиры.

И тут мы поняли, что попали в точку, потому что хозяйка резко побледнела, потом на щеках выступили некрасивые пятна, и даже показалось, что она сразу протрезвела. Еще через несколько минут пререканий она достала из стиральной машины пачку денег и отсчитала Тане положенную сумму. Причем осталось там раз в 10 больше, это была довольно внушительная пачка денег.

После этого она, сразу подобревшая, разулыбавшаяся, проводила нас до подъезда, расцеловала обеих и потом еще помахала рукой с балкона. Видимо, действительно подействовала угроза лишить ее квартиры. Однако никаких таких влиятельных молодых друзей у нас с Таней не было".

Охарактеризуйте особенности деструктивного поведения участников переговоров.

Форма контроля: задания, тесты (устно), вывод после анализа результатов (письменно)

Практическая работа №7

Самодиагностика «Твоя конфликтность»

Количество часов на выполнение: 2 часа, из них на практическую подготовку 2 часа.

Цель работы (задания): проанализировать группу на конфликтность, агрессивность. Определить типы реагирования в конфликтах. Научить применять приемы саморегуляции, рефлексии.

Оборудование, материалы, инструменты: индивидуальные папки с заданиями.

Содержание задания: выполните предлагаемые тесты, составьте программу профилактики конфликтов.

Методика: внимательно прослушайте инструкцию по выполнению предлагаемого теста или задания. Выполняйте последовательно, продумывая каждый вопрос.

Цель работы: диагностировать состояние своей агрессии, провести дифференцированное измерение тревожности.

Диагностический инструментарий: Опросник Басса-Дарки «Диагностика состояния агрессии», тест Ч.Д. Спилберга «Дифференцированное измерение тревожности».

Ход работы:

1. ОПРОСНИК БАССА-ДАРКИ «ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ АГРЕССИИ»

ОПРОСНИК СОСТОИТ ИЗ 75 УТВЕРЖДЕНИЙ, НА КОТОРЫЕ ИСПЫТУЕМЫЙ ОТВЕЧАЕТ "ДА" ИЛИ "НЕТ".

1. ВРЕМЕНАМИ Я НЕ МОГУ СПРАВИТЬСЯ С ЖЕЛАНИЕМ ПРИЧИНИТЬ ВРЕД ДРУГИМ
2. ИНОГДА СПЛЕТНИЧАЮ О ЛЮДЯХ, КОТОРЫХ НЕ ЛЮБЛЮ
3. Я ЛЕГКО РАЗДРАЖАЮСЬ, НО БЫСТРО УСПОКАИВАЮСЬ
4. ЕСЛИ МЕНЯ НЕ ПОПРОСЯТ ПО-ХОРОШЕМУ, Я НЕ ВЫПОЛНЮ
5. Я НЕ ВСЕГДА ПОЛУЧАЮ ТО, ЧТО МНЕ ПОЛОЖЕНО
6. Я НЕ ЗНАЮ, ЧТО ЛЮДИ ГОВОРЯТ ОБО МНЕ ЗА МОЕЙ СПИНОЙ
7. ЕСЛИ Я НЕ ОДОБРЯЮ ПОВЕДЕНИЕ ДРУЗЕЙ, Я ДАЮ ИМ ЭТО ПОЧУВСТВОВАТЬ

8. КОГДА МНЕ СЛУЧАЛОСЬ ОБМАНУТЬ КОГО-НИБУДЬ, Я ИСПЫТЫВАЛ МУЧИТЕЛЬНЫЕ УГРЫЗЕНИЯ СОВЕСТИ
9. МНЕ КАЖЕТСЯ, ЧТО Я НЕ СПОСОБЕН УДАРИТЬ ЧЕЛОВЕКА
10. Я НИКОГДА НЕ РАЗДРАЖАЮСЬ НАСТОЛЬКО, ЧТОБЫ КИДАТЬСЯ ПРЕДМЕТАМИ
11. Я ВСЕГДА СНИСХОДИТЕЛЕН К ЧУЖИМ НЕДОСТАТКАМ
12. ЕСЛИ МНЕ НЕ НРАВИТСЯ УСТАНОВЛЕННОЕ ПРАВИЛО, МНЕ ХОЧЕТСЯ НАРУШИТЬ ЕГО
13. ДРУГИЕ УМЕЮТ ПОЧТИ ВСЕГДА ПОЛЬЗОВАТЬСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ
14. Я ДЕРЖУСЬ НАСТОРОЖЕННО С ЛЮДЬМИ, КОТОРЫЕ ОТНОСЯТСЯ КО МНЕ НЕСКОЛЬКО БОЛЕЕ ДРУЖЕСТВЕННО, ЧЕМ Я ОЖИДАЛ
15. Я ЧАСТО БЫВАЮ НЕСОГЛАСЕН С ЛЮДЬМИ
16. ИНОГДА МНЕ НА УМ ПРИХОДЯТ МЫСЛИ, КОТОРЫХ Я СТЫЖУСЬ
17. ЕСЛИ КТО-НИБУДЬ ПЕРВЫМ УДАРИТ МЕНЯ, Я НЕ ОТВЕЧУ ЕМУ
18. КОГДА Я РАЗДРАЖАЮСЬ, Я ХЛОПАЮ ДВЕРЯМИ
19. Я ГОРАЗДО БОЛЕЕ РАЗДРАЖИТЕЛЕН, ЧЕМ КАЖЕТСЯ
20. ЕСЛИ КТО-ТО ВООБРАЖАЕТ СЕБЯ НАЧАЛЬНИКОМ, Я ВСЕГДА ПОСТУПАЮ ЕМУ НАПЕРЕКОР
21. МЕНЯ НЕМНОГО ОГОРЧАЕТ МОЯ СУДЬБА
22. Я ДУМАЮ, ЧТО МНОГИЕ ЛЮДИ НЕ ЛЮБЯТ МЕНЯ
23. Я НЕ МОГУ УДЕРЖАТЬСЯ ОТ СПОРА, ЕСЛИ ЛЮДИ НЕ СОГЛАСНЫ СО МНОЙ
24. ЛЮДИ, УВИЛИВАЮЩИЕ ОТ РАБОТЫ, ДОЛЖНЫ ИСПЫТЫВАТЬ ЧУВСТВО ВИНЫ
25. ТОТ, КТО ОСКОРБЛЯЕТ МЕНЯ И МОЮ СЕМЬЮ, НАПРАШИВАЕТСЯ НА ДРАКУ
26. Я НЕ СПОСОБЕН НА ГРУБЫЕ ШУТКИ
27. МЕНЯ ОХВАТЫВАЕТ ЯРОСТЬ, КОГДА НАДО МНОЙ НАСМЕХАЮТСЯ
28. КОГДА ЛЮДИ СТРОЯТ ИЗ СЕБЯ НАЧАЛЬНИКОВ, Я ДЕЛАЮ ВСЕ, ЧТОБЫ ОНИ НЕ ЗАЗНАВАЛИСЬ
29. ПОЧТИ КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ Я ВИЖУ КОГО-НИБУДЬ, КТО МНЕ НЕ НРАВИТСЯ
30. ДОВОЛЬНО МНОГИЕ ЛЮДИ ЗАВИДУЮТ МНЕ
31. Я ТРЕБУЮ, ЧТОБЫ ЛЮДИ УВАЖАЛИ МЕНЯ
32. МЕНЯ УГНЕТАЕТ ТО, ЧТО Я МАЛО ДЕЛАЮ ДЛЯ СВОИХ РОДИТЕЛЕЙ
33. ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПОСТОЯННО ИЗВОДЯТ ВАС, СТОЯТ ТОГО, ЧТОБЫ ИХ "ЩЕЛКНУЛИ ПО НОСУ"
34. Я НИКОГДА НЕ БЫВАЮ МРАЧЕН ОТ ЗЛОСТИ
35. ЕСЛИ КО МНЕ ОТНОСЯТСЯ ХУЖЕ, ЧЕМ Я ТОГО ЗАСЛУЖИВАЮ, Я НЕ РАСТРАИВАЮСЬ
36. ЕСЛИ КТО-ТО ВЫВОДИТ МЕНЯ ИЗ СЕБЯ, Я НЕ ОБРАЩАЮ ВНИМАНИЯ
37. ХОТЯ Я И НЕ ПОКАЗЫВАЮ ЭТОГО, МЕНЯ ИНОГДА ГЛОЖЕТ ЗАВИСТЬ
38. ИНОГДА МНЕ КАЖЕТСЯ, ЧТО НАДО МНОЙ СМЕЮТСЯ
39. ДАЖЕ ЕСЛИ Я ЗЛЮСЬ, Я НЕ ПРИБЕГАЮ К "СИЛЬНЫМ" ВЫРАЖЕНИЯМ
40. МНЕ ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ МОИ ГРЕХИ БЫЛИ ПРОЩЕНЫ
41. Я РЕДКО ДАЮ СДАЧИ, ДАЖЕ ЕСЛИ КТО-НИБУДЬ УДАРИТ МЕНЯ
42. КОГДА ПОЛУЧАЕТСЯ НЕ ПО-МОЕМУ, Я ИНОГДА ОБИЖАЮСЬ
43. ИНОГДА ЛЮДИ РАЗДРАЖАЮТ МЕНЯ ОДНИМ СВОИМ ПРИСУТСТВИЕМ
44. НЕТ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫХ БЫ Я ПО-НАСТОЯЩЕМУ НЕНАВИДЕЛ
45. МОЙ ПРИНЦИП: "НИКОГДА НЕ ДОВЕРЯТЬ "ЧУЖАКАМ"
46. ЕСЛИ КТО-НИБУДЬ РАЗДРАЖАЕТ МЕНЯ, Я ГОТОВ СКАЗАТЬ, ЧТО Я О НЕМ ДУМАЮ
47. Я ДЕЛАЮ МНОГО ТАКОГО, О ЧЕМ ВПОСЛЕДСТВИИ ЖАЛЕЮ
48. ЕСЛИ Я РАЗОЗЛЮСЬ, Я МОГУ УДАРИТЬ КОГО-НИБУДЬ
49. С ДЕТСТВА Я НИКОГДА НЕ ПРОЯВЛЯЛ ВСПЫШЕК ГНЕВА
50. Я ЧАСТО ЧУВСТВУЮ СЕБЯ КАК ПОРОХОВАЯ БОЧКА, ГОТОВАЯ ВЗОРВАТЬСЯ
51. ЕСЛИ БЫ ВСЕ ЗНАЛИ, ЧТО Я ЧУВСТВУЮ, МЕНЯ БЫ СЧИТАЛИ ЧЕЛОВЕКОМ, С КОТОРЫМ НЕЛЕГКО РАБОТАТЬ
52. Я ВСЕГДА ДУМАЮ О ТОМ, КАКИЕ ТАЙНЫЕ ПРИЧИНЫ ЗАСТАВЛЯЮТ ЛЮДЕЙ ДЕЛАТЬ ЧТО-НИБУДЬ ПРИЯТНОЕ ДЛЯ МЕНЯ
53. КОГДА НА МЕНЯ КРИЧАТ, Я НАЧИНАЮ КРИЧАТЬ В ОТВЕТ
54. НЕУДАЧИ ОГОРЧАЮТ МЕНЯ
55. Я ДЕРУСЬ НЕ РЕЖЕ И НЕ ЧАЩЕ ЧЕМ ДРУГИЕ
56. Я МОГУ ВСПОМНИТЬ СЛУЧАИ, КОГДА Я БЫЛ НАСТОЛЬКО ЗОЛ, ЧТО ХВАТАЛ ПОПАВШУЮСЯ МНЕ ПОД РУКУ ВЕЩЬ И ЛОМАЛ ЕЕ
57. ИНОГДА Я ЧУВСТВУЮ, ЧТО ГОТОВ ПЕРВЫМ НАЧАТЬ ДРАКУ
58. ИНОГДА Я ЧУВСТВУЮ, ЧТО ЖИЗНЬ ПОСТУПАЕТ СО МНОЙ НЕСПРАВЕДЛИВО
59. РАНЬШЕ Я ДУМАЛ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ГОВОРИТ ПРАВДУ, НО ТЕПЕРЬ Я В ЭТО НЕ ВЕРЮ
60. Я РУГАЮСЬ ТОЛЬКО СО ЗЛОСТИ
61. КОГДА Я ПОСТУПАЮ НЕПРАВИЛЬНО, МЕНЯ МУЧАЕТ СОВЕСТЬ

62. ЕСЛИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ СВОИХ ПРАВ МНЕ НУЖНО ПРИМЕНИТЬ ФИЗИЧЕСКУЮ СИЛУ, Я ПРИМЕНЯЮ ЕЕ
63. ИНОГДА Я ВЫРАЖАЮ СВОЙ ГНЕВ ТЕМ, ЧТО СТУЧУ КУЛАКОМ ПО СТОЛУ
64. Я БЫВАЮ ГРУБОВАТ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ МНЕ НЕ НРАВЯТСЯ
65. У МЕНЯ НЕТ ВРАГОВ, КОТОРЫЕ БЫ ХОТЕЛИ МНЕ НАВРЕДИТЬ
66. Я НЕ УМЕЮ ПОСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕКА НА МЕСТО, ДАЖЕ ЕСЛИ ОН ТОГО ЗАСЛУЖИВАЕТ
67. Я ЧАСТО ДУМАЮ, ЧТО ЖИЛ НЕПРАВИЛЬНО
68. Я ЗНАЮ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ СПОСОБНЫ ДОВЕСТИ МЕНЯ ДО ДРАКИ
69. Я НЕ ОГОРЧАЮСЬ ИЗ-ЗА МЕЛОЧЕЙ
70. МНЕ РЕДКО ПРИХОДИТ В ГОЛОВУ, ЧТО ЛЮДИ ПЫТАЮТСЯ РАЗОЗЛИТЬ ИЛИ ОСКОРБИТЬ МЕНЯ
71. Я ЧАСТО ТОЛЬКО УГРОЖАЮ ЛЮДЯМ, ХОТЯ И НЕ СОБИРАЮСЬ ПРИВОДИТЬ УГРОЗЫ В ИСПОЛНЕНИЕ
72. В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ Я СТАЛ ЗАНУДОЙ
73. В СПОРЕ Я ЧАСТО ПОВЫШАЮ ГОЛОС
74. Я СТАРАЮСЬ ОБЫЧНО СКРЫВАТЬ СВОЕ ПЛОХОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЛЮДЯМ
75. Я ЛУЧШЕ СОГЛАШУСЬ С ЧЕМ-ЛИБО, ЧЕМ СТАНУ СПОРИТЬ

Практическая работа №8

Анализ своего поведения на основании результатов диагностики

Количество часов на выполнение: 2 часа, из них на практическую подготовку 2 часа.

Цель работы (задания): проанализировать группу на конфликтность, агрессивность. Определить типы реагирования в конфликтах. Научить применять приемы саморегуляции, рефлексии.

Оборудование, материалы, инструменты: индивидуальные папки с заданиями.

Содержание задания: выполните предлагаемые тесты, составьте программу профилактики конфликтов.

Методика: внимательно прослушайте инструкцию по выполнению предлагаемого теста или задания. Выполняйте последовательно, продумывая каждый вопрос.

Цель работы: диагностировать состояние своей агрессии, провести дифференцированное измерение тревожности.

Диагностический инструментарий: Опросник Басса-Дарки «Диагностика состояния агрессии», тест Ч.Д. Спилберга «Дифференцированное измерение тревожности».

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ:

ОТВЕТЫ ОЦЕНИВАЮТСЯ ПО ВОСЬМИ ШКАЛАМ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

1. ФИЗИЧЕСКАЯ АГРЕССИЯ:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 1, 25, 33, 48, 55, 62, 68;
- "НЕТ" = 1, "ДА" = 0: 9, 17, 41.

2. КОСВЕННАЯ АГРЕССИЯ:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 2, 18, 34, 42, 56, 63;
- "НЕТ" = 1, "ДА" = 0: 10, 26, 49.

3. РАЗДРАЖЕНИЕ:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72;
- "НЕТ" = 1, "ДА" = 0: 11, 35, 69.

4. НЕГАТИВИЗМ:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 4, 12, 20, 23, 36;

5. ОБИДА:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 5, 13, 21, 29, 37, 51, 58.
- "НЕТ" = 1, "ДА" = 0: 44.

6. ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59;
- "НЕТ" = 1, "ДА" = 0: 65, 70.

7. ВЕРБАЛЬНАЯ АГРЕССИЯ:

- "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 7, 15, 28, 31, 46, 53, 60, 71, 73;
- "НЕТ" = 1, "ДА" = 0: 39, 66, 74, 75.

8. ЧУВСТВО ВИНЫ:

• "ДА" = 1, "НЕТ" = 0: 8, 16, 24, 32, 40, 47, 54, 61, 67

ИНДЕКС ВРАЖДЕБНОСТИ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ 5 И 6 ШКАЛУ, А ИНДЕКС АГРЕССИВНОСТИ (КАК ПРЯМОЙ, ТАК И МОТИВАЦИОННОЙ) ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ШКАЛЫ 1, 3, 7.

ВРАЖДЕБНОСТЬ = ОБИДА + ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ;

АГРЕССИВНОСТЬ = ФИЗИЧЕСКАЯ АГРЕССИЯ + РАЗДРАЖЕНИЕ + ВЕРБАЛЬНАЯ АГРЕССИЯ.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА: *НОРМОЙ АГРЕССИВНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ ВЕЛИЧИНА ЕЕ ИНДЕКСА, РАВНАЯ 21 ± 4, А ВРАЖДЕБНОСТИ – 6-7 ± 3.*

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЙ УРОВЕНЬ АГРЕССИВНОСТИ И ВРАЖДЕБНОСТИ. ОПИШИТЕ КАК ЧАСТО ПРОЯВЛЯЮТСЯ ЭТИ ЧУВСТВА И В КАКИХ СИТУАЦИЯХ.

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ САМООЦЕНКИ УРОВНЯ ТРЕВОЖНОСТИ СПИЛБЕРГА - ХАНИНА

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ САМООЦЕНКИ СПИЛБЕРГА - ХАНИНА ЯВЛЯЕТСЯ НАДЕЖНЫМ И ИНФОРМАТИВНЫМ СПОСОБОМ САМООЦЕНКИ УРОВНЯ ТРЕВОЖНОСТИ В ДАННЫЙ МОМЕНТ (РЕАКТИВНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ КАК СОСТОЯНИЕ) И ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ (КАК УСТОЙЧИВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЧЕЛОВЕКА).

ЛИЧНОСТНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ ХАРАКТЕРИЗУЕТ УСТОЙЧИВУЮ СКЛОННОСТЬ ВОСПРИНИМАТЬ БОЛЬШОЙ КРУГ СИТУАЦИЙ КАК УГРОЖАЮЩИЕ, РЕАГИРОВАТЬ НА ТАКИЕ СИТУАЦИИ СОСТОЯНИЕМ ТРЕВОГИ. *РЕАКТИВНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ* ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ НАПРЯЖЕНИЕМ, БЕСПОКОЙСТВОМ, НЕРВНОСТЬЮ. ОЧЕНЬ ВЫСОКАЯ РЕАКТИВНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ ВЫЗЫВАЕТ НАРУШЕНИЯ ВНИМАНИЯ, ИНОГДА НАРУШЕНИЕ ТОНКОЙ КООРДИНАЦИИ. НО ТРЕВОЖНОСТЬ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИЗНАЧАЛЬНО НЕГАТИВНОЙ ЧЕРТОЙ. ОПРЕДЕЛЕННЫЙ УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ - ЕСТЕСТВЕННАЯ И ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ АКТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ.

ПРОЧТИТЕ ВНИМАТЕЛЬНО КАЖДОЕ ИЗ ПРИВЕДЕННЫХ НИЖЕ СУЖДЕНИЙ И ОТМЕТЬТЕ СПРАВА В ГРАФАХ ЦИФРЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВАШЕМУ ВЫБОРУ ИЗ ЧЕТЫРЕХ АЛЬТЕРНАТИВ. НАД ОТВЕТАМИ НА ПРЕДЛОЖЕННЫЕ СУЖДЕНИЯ ДОЛГО ДУМАТЬ НЕ СЛЕДУЕТ. ВЫБЕРИТЕ ТОТ ОТВЕТ, КОТОРЫЙ БОЛЕЕ ВСЕГО СООТВЕТСТВУЕТ ВАШЕМУ МНЕНИЮ.

ТЕСТ-ОПРОСНИК СОДЕРЖИТ ДВЕ ШКАЛЫ: ШКАЛУ СИТУАЦИОННОЙ ТРЕВОЖНОСТИ И ШКАЛУ ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ. ДЛЯ ПЕРВОЙ ШКАЛЫ ВЫБИРАЕМЫЕ ОТВЕТЫ СООТВЕТСТВУЮТ ЧЕТЫРЕМ АЛЬТЕРНАТИВАМ («НЕТ, ЭТО НЕ ТАК»; «ПОЖАЛУЙ, ТАК»; «ВЕРНО»; «СОВЕРШЕННО ВЕРНО»). ДЛЯ ВТОРОЙ ШКАЛЫ ОТВЕТЫ ТАКЖЕ СООТВЕТСТВУЮТ ЧЕТЫРЕМ АЛЬТЕРНАТИВАМ («НИКОГДА»; «ПОЧТИ НИКОГДА»; «ЧАСТО»; «ПОЧТИ ВСЕГДА»).

ШКАЛА СИТУАЦИОННОЙ ТРЕВОЖНОСТИ

ШКАЛА ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ:

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ПОДСЧИТАТЬ СУММУ БАЛЛОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ЗА ОТВЕТЫ НА СУЖДЕНИЯ ПО ШКАЛАМ СИТУАЦИОННОЙ И ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ, НЕОБХОДИМО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ КЛЮЧОМ К МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ ТРЕВОЖНОСТИ. ПОРЯДКОВЫМ НОМЕРАМ ВЫБРАННЫХ АЛЬТЕРНАТИВ ПО КАЖДОМУ ИЗ НОМЕРОВ СУЖДЕНИЙ В КЛЮЧЕ СООТВЕТСТВУЕТ ОПРЕДЕЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ. НАПРИМЕР, ДЛЯ ПЕРВОГО СУЖДЕНИЯ ПЕРВОЙ АЛЬТЕРНАТИВЕ («НЕТ, ЭТО НЕ ТАК») ПРИСВОЕНО 4 БАЛЛА, ВТОРОЙ АЛЬТЕРНАТИВЕ («ПОЖАЛУЙ, ТАК») - 3, ТРЕТЬЕЙ АЛЬТЕРНАТИВЕ - 2, ЧЕТВЕРТОЙ АЛЬТЕРНАТИВЕ - 1 БАЛЛ, И ТАК ДАЛЕЕ.

КЛЮЧ К МЕТОДИКЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СИТУАЦИОННОЙ И ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ

ПОДСЧИТЫВАЕТСЯ ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ ПО ВСЕМ СУЖДЕНИЯМ ОТДЕЛЬНО ПО КАЖДОЙ ИЗ ШКАЛ (СИТУАЦИОННОЙ ТРЕВОЖНОСТИ И ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ). ЭТО ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ В ОТДЕЛЬНОСТИ ПО КАЖДОЙ ШКАЛЕ ДЕЛИТСЯ НА 20. ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАССМАТРИВАЕТСЯ КАК УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ВИДА ТРЕВОЖНОСТИ ДЛЯ ДАННОГО ИСПЫТУЕМОГО. ПРИ ЭТОМ ПОКАЗАТЕЛЯМИ УРОВНЕЙ ТРЕВОЖНОСТЕЙ БУДУТ:

3,5-4,0 БАЛЛА - ОЧЕНЬ ВЫСОКАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ

3,0-3,4 БАЛЛА - ВЫСОКАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ

2,0-2,9 БАЛЛА - СРЕДНЯЯ ТРЕВОЖНОСТЬ

1,5-1,9 БАЛЛА - НИЗКАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ

0,0-1,4 БАЛЛА - ОЧЕНЬ НИЗКАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ.

СЛЕДУЕТ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НЕ ТОЛЬКО НА ВЫСОКИЙ И ОЧЕНЬ ВЫСОКИЙ УРОВНИ ТРЕВОЖНОСТИ, НО И НА «ЧРЕЗМЕРНЫМ СПОКОЙСТВИЕМ» (ТО ЕСТЬ ОЧЕНЬ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ). ПОДОБНАЯ НЕЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ К НЕБЛАГОПОЛУЧИЮ НОСИТ, КАК ПРАВИЛО, ЗАЩИТНЫЙ ХАРАКТЕР И ПРЕПЯТСТВУЕТ ПОЛНОЦЕННОМУ ФОРМИРОВАНИЮ

ЛИЧНОСТИ. ПРИ ЭТОМ СЛЕДУЕТ ИМЕТЬ В ВИДУ, ЧТО ОТВЕТЫ ВО МНОГОМ ЗАВИСЯТ ОТ ЖЕЛАНИЯ ДАВАТЬ ИСКРЕННИЕ ОТВЕТЫ. ТАК, ВЫСОКИЕ БАЛЛЫ ПО ШКАЛАМ МОГУТ ВЫСТУПАТЬ СВОЕОБРАЗНЫМ «КРИКОМ О ПОМОЩИ», И, НАПРОТИВ, ЗА «ЧРЕЗМЕРНЫМ СПОКОЙСТВИЕМ» МОЖЕТ СКРЫВАТЬСЯ ПОВЫШЕННАЯ ТРЕВОГА, О КОТОРОЙ ЧЕЛОВЕК ПО РАЗНЫМ ПРИЧИНАМ НЕ ХОЧЕТ СООБЩАТЬ.

ЛИЦАМ С ВЫСОКОЙ ОЦЕНКОЙ ТРЕВОЖНОСТИ СЛЕДУЕТ ФОРМИРОВАТЬ ЧУВСТВО УВЕРЕННОСТИ И УСПЕХА. ДЛЯ НИЗКОТРЕВОЖНЫХ ЛЮДЕЙ ТРЕБУЮТСЯ ПРОБУЖДЕНИЕ АКТИВНОСТИ, ВОЗБУЖДЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ, ЧУВСТВА ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕШЕНИИ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ЗАДАЧ.

ВЫВОД: ОПИШИТЕ, ЧТО НОВОГО О СЕБЕ ВЫ УЗНАЛИ В ХОДЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ. ОТВЕЬТЕ НА ВОПРОСЫ: ЗАЧЕМ ЧЕЛОВЕКУ ЭМОЦИИ? КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ЧУВСТВ И ЭМОЦИЙ? ЧТО ТРЕБУЕТСЯ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ?

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ КОНФЛИКТНОСТЬ И СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТАХ.

ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ: ТЕСТЫ: КЕННЕТ У.ТОМАС «ВАШ СПОСОБ РЕАГИРОВАНИЯ В КОНФЛИКТЕ», «КОНФЛИКТНАЯ ЛИ ВЫ ЛИЧНОСТЬ?».

ХОД РАБОТЫ:

1. С ПОМОЩЬЮ ТЕСТА ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЙ СПОСОБ РЕАГИРОВАНИЯ В КОНФЛИКТЕ. ВЫДЕЛИТЕ ТЕ СПОСОБЫ, КОТОРЫМИ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ ЧАЩЕ. ВЫБЕРИТЕ СУЖДЕНИЕ, КОТОРОЕ НАИБОЛЕЕ ТИПИЧНО ДЛЯ ВАШЕГО ПОВЕДЕНИЯ.

1. А) ИНОГДА Я ПРЕДСТАВЛЯЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ДРУГИМ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕШЕНИЕ СПОРНОГО ВОПРОСА;

Б) ЧЕМ ОБСУЖДАТЬ ТО, В ЧЕМ МЫ РАСХОДИМСЯ, Я СТАРАЮСЬ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ТО, В ЧЕМ

МЫ ОБА СОГЛАСНЫ.

2. А) Я СТАРАЮСЬ НАЙТИ КОМПРОМИССНОЕ РЕШЕНИЕ;

Б) Я ПЫТАЮСЬ УЛАДИТЬ ДЕЛО С УЧЕТОМ ИНТЕРЕСОВ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА И МОИХ СОБСТВЕННЫХ.

3. А) ОБЫЧНО Я НАСТОЙЧИВО СТРЕМЛЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО;

Б) ИНОГДА Я ЖЕРТВУЮ СВОИМИ СОБСТВЕННЫМИ ИНТЕРЕСАМИ РАДИ ИНТЕРЕСОВ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.

4. А) Я СТАРАЮСЬ НАЙТИ КОМПРОМИССНОЕ РЕШЕНИЕ;

Б) Я СТАРАЮСЬ НЕ ЗАДЕТЬ ЧУВСТВ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.

5. А) УЛАЖИВАЯ СПОРНУЮ СИТУАЦИЮ, ВСЕ ВРЕМЯ ПЫТАЮСЬ НАЙТИ ПОДДЕРЖКУ У ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА;

Б) СТАРАЮСЬ ДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ БЕСПОЛЕЗНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ.

6. А) Я ПЫТАЮСЬ ИЗБЕЖАТЬ НЕПРИЯТНОСТЕЙ ДЛЯ СЕБЯ;

Б) Я СТАРАЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО.

7. А) СТАРАЮСЬ ОТЛОЖИТЬ РЕШЕНИЕ СПОРНОГО ВОПРОСА, С ТЕМ ЧТОБЫ СО ВРЕМЕНЕМ РЕШИТЬ ЕГО ОКОНЧАТЕЛЬНО;

Б) СЧИТАЮ ВОЗМОЖНЫМ В ЧЕМ-ТО УСТУПИТЬ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ В ДРУГОМ.

8. А) ОБЫЧНО Я НАСТОЙЧИВО СТРЕМЛЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО;

Б) ПЕРВЫМ ДЕЛОМ СТАРАЮСЬ ОПРЕДЕЛИТЬ ТО, В ЧЕМ СОСТОЯТ ВСЕ ЗАТРОНУТЫЕ ИНТЕРЕСЫ И СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ.

9. А) ДУМАЮ, ЧТО НЕ ВСЕГДА СТОИТ ВОЛНОВАТЬСЯ ИЗ-ЗА КАКИХ-ТО ВОЗНИКШИХ РАЗНОГЛАСИЙ;

Б) Я ПРИЛАГАЮ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО.

10. А) Я ТВЕРДО СТРЕМЛЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО;

Б) Я ПЫТАЮСЬ НАЙТИ КОМПРОМИССНОЕ РЕШЕНИЕ.

11. А) ПЕРВЫМ ДЕЛОМ СТАРАЮСЬ ЯСНО ОПРЕДЕЛИТЬ ТО, В ЧЕМ СОСТОЯТ ВСЕ ЗАТРОНУТЫЕ ВОПРОСЫ И ИНТЕРЕСЫ;

Б) СТАРАЮСЬ УСПОКОИТЬ ДРУГОГО И, ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ, СОХРАНИТЬ НАШИ ОТНОШЕНИЯ.

12. А) ЗАЧАСТУЮ ИЗБЕГАЮ ЗАНИМАТЬ ПОЗИЦИЮ, КОТОРАЯ МОЖЕТ ВЫЗВАТЬ СПОРЫ;

Б) ДАЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ В ЧЕМ-ТО ОСТАТЬСЯ ПРИ СВОЕМ МНЕНИИ, ЕСЛИ ОН ТАКЖЕ ИДЕТ НАВСТРЕЧУ.

13. А) ПРЕДЛАГАЮ СРЕДНЮЮ ПОЗИЦИЮ;

Б) НАСТАИВАЮ, ЧТОБЫ ВСЕ БЫЛО СДЕЛАНО ПО-МОЕМУ.

14. А) СООБЩАЮ ДРУГОМУ СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ И СПРАШИВАЮ О ЕГО ВЗГЛЯДАХ;

Б) ПЫТАЮСЬ ДОКАЗАТЬ ДРУГОМУ ЛОГИКУ И ПРЕИМУЩЕСТВО МОИХ ВЗГЛЯДОВ.

15. А) СТАРАЮСЬ УСПОКОИТЬ ДРУГОГО И СОХРАНИТЬ НАШИ ОТНОШЕНИЯ;

Б) СТАРАЮСЬ СДЕЛАТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ НАПРЯЖЕНИЯ.

16. А) СТАРАЮСЬ НЕ ЗАДЕТЬ ЧУВСТВ ДРУГОГО;
 Б) ОБЫЧНО ПЫТАЮСЬ УБЕДИТЬ ДРУГОГО В ПРЕИМУЩЕСТВАХ МОЕЙ ПОЗИЦИИ.
17. А) ОБЫЧНО НАСТОЙЧИВО СТРЕМЛЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО;
 Б) СТАРАЮСЬ СДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ БЕСПОЛЕЗНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ.
18. А) ЕСЛИ ЭТО СДЕЛАЕТ ДРУГОГО СЧАСТЛИВЫМ, Я ДАМ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ НАСТОЯТЬ НА СВОЕМ;
 Б) ДАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ДРУГОМУ ОСТАТЬСЯ ПРИ СВОЕМ МНЕНИИ, ЕСЛИ ОН ИДЕТ МНЕ НАВСТРЕЧУ.
19. А) ПЕРВЫМ ДЕЛОМ ПЫТАЮСЬ ОПРЕДЕЛИТЬ ТО, В ЧЕМ СОСТОЯТ ВСЕ ЗАТРОНУТЫЕ ИНТЕРЕСЫ И СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ;
 Б) СТАРАЮСЬ ОТЛОЖИТЬ СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ, С ТЕМ ЧТОБЫ СО ВРЕМЕНЕМ РЕШИТЬ ИХ ОКОНЧАТЕЛЬНО.
20. А) ПЫТАЮСЬ НЕМЕДЛЕННО ПРЕОДОЛЕТЬ НАШИ РАЗНОГЛАСИЯ;
 Б) СТАРАЮСЬ НАЙТИ НАИЛУЧШЕЕ СОЧЕТАНИЕ ВЫГОД И ПОТЕРЬ ДЛЯ НАС ОБОИХ.
21. А) ВО ВРЕМЯ ПЕРЕГОВОРОВ СТАРАЮСЬ БЫТЬ ВНИМАТЕЛЬНЫМ К ДРУГОМУ;
 Б) ВСЕГДА СКЛОНЯЮСЬ К ПРЯМОМУ ОБСУЖДЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ.
22. А) ПЫТАЮСЬ НАЙТИ ПОЗИЦИЮ, КОТОРАЯ НАХОДИТСЯ ПОСЕРЕДИНЕ МЕЖДУ МОЕЙ И ПОЗИЦИЕЙ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА;
 Б) ОТСТАИВАЮ СВОЮ ПОЗИЦИЮ.
23. А) КАК ПРАВИЛО, Я ОЗАБОЧЕН ТЕМ, ЧТОБЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ ЖЕЛАНИЯ КАЖДОГО ИЗ НАС;
 Б) ИНОГДА ПРЕДОСТАВЛЯЮ ДРУГИМ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕШЕНИЕ СПОРНОГО ВОПРОСА.
24. А) ЕСЛИ ПОЗИЦИЯ ДРУГОГО КАЖЕТСЯ ЕМУ ОЧЕНЬ ВАЖНОЙ, Я СТАРАЮСЬ ИДТИ ЕМУ НАВСТРЕЧУ;
 Б) СТАРАЮСЬ УБЕДИТЬ ДРУГОГО ПОЙТИ НА КОМПРОМИСС.
25. А) ПЫТАЮСЬ УБЕДИТЬ ДРУГОГО В СВОЕЙ ПРАВОТЕ;
 Б) ВЕДЯ ПЕРЕГОВОРЫ, СТАРАЮСЬ БЫТЬ ВНИМАТЕЛЬНЫМ К АРГУМЕНТАМ ДРУГОГО.
26. А) ОБЫЧНО Я ПРЕДЛАГАЮ СРЕДНЮЮ ПОЗИЦИЮ;
 Б) ПОЧТИ ВСЕГДА СТРЕМЛЮСЬ УДОВЛЕТВОРИТЬ ИНТЕРЕСЫ КАЖДОГО ИЗ НАС.
27. А) ЗАЧАСТУЮ СТРЕМЛЮСЬ ИЗБЕЖАТЬ СПОРОВ;
 Б) ЕСЛИ ЭТО СДЕЛАЕТ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА СЧАСТЛИВЫМ, Я ДАМ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ НАСТОЯТЬ НА СВОЕМ.
28. А) ОБЫЧНО НАСТОЙЧИВО СТРЕМЛЮСЬ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО;
 Б) УЛАЖИВАЯ СИТУАЦИЮ, ОБЫЧНО СТРЕМЛЮСЬ НАЙТИ ПОДДЕРЖКУ У ДРУГОГО.
29. А) ПРЕДЛАГАЮ СРЕДНЮЮ ПОЗИЦИЮ;
 Б) ДУМАЮ, ЧТО НЕ ВСЕГДА СТОИТ ВОЛНОВАТЬСЯ ИЗ-ЗА ВОЗНИКАЮЩИХ РАЗНОГЛАСИЙ.
30. А) СТАРАЮСЬ НЕ ЗАДЕТЬ ЧУВСТВ ДРУГОГО;
 Б) ВСЕГДА ЗАНИМАЮ ТАКУЮ ПОЗИЦИЮ В СПОРЕ, ЧТОБЫ МЫ СОВМЕСТНО МОГЛИ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА.

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ:

ПОСЧИТАЙТЕ КОЛИЧЕСТВО СОВПАВШИХ ОТВЕТОВ ПО КАЖДОМУ ТИПУ ПОВЕДЕНИЯ:

СОПЕРНИЧЕСТВО: 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А

СОТРУДНИЧЕСТВО: 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б

КОМПРОМИСС: 2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А

ИЗБЕГАНИЕ: 1А, 5Б, 7А, 9А, 12А, 5Б, 17Б, 19Б, 21А, 23Б, 27А, 29Б

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ: 1Б, 3Б, 4Б, 6А, 11Б, 15А, 16А, 18А, 24А, 25Б, 27Б, 30А

ПОЛУЧЕННЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОЦЕНКИ СРАВНИВАЮТСЯ МЕЖДУ СОБОЙ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ПРЕДПОЧИТАЕМОЙ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТА, ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СЛОЖНЫХ УСЛОВИЯХ.

2. ОПИШИТЕ ВЫЯВЛЕННЫЕ ТИПЫ ВАШЕГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ, ОПРЕДЕЛИВ ИХ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ.

ТЕСТ «КОНФЛИКТНАЯ ЛИ ВЫ ЛИЧНОСТЬ?»

ЧТОБЫ УЗНАТЬ КОНФЛИКТНАЯ ЛИ ВЫ ЛИЧНОСТЬ, ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЛЕДУЮЩИМ ТЕСТОМ, ВЫБРАВ ПО ОДНОМУ ОТВЕТУ НА КАЖДЫЙ ВОПРОС.

1. В ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ НАЧАЛСЯ СПОР НА ПОВЫШЕННЫХ ТОНАХ. ВАША РЕАКЦИЯ?

А) НЕ ПРИНИМАЮ УЧАСТИЯ;

Б) КРАТКО ВЫСКАЗЫВАЮСЬ В ЗАЩИТУ СТОРОНЫ, КОТОРУЮ СЧИТАЮ ПРАВОЙ;

- В) АКТИВНО ВМЕШИВАЮСЬ, ЧЕМ "ВЫЗЫВАЮ ОГОНЬ НА СЕБЯ".
2. ВЫСТУПАЕТЕ ЛИ НА СОБРАНИЯХ С КРИТИКОЙ РУКОВОДСТВА?
- А) НЕТ;
- Б) ТОЛЬКО ЕСЛИ ДЛЯ ЭТОГО ИМЕЮ ВЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ;
- В) КРИТИКУЮ ПО ЛЮБОМУ ПОВОДУ НЕ ТОЛЬКО НАЧАЛЬСТВО, НО И ТЕХ, КТО ЕГО ЗАЩИЩАЕТ.
3. ЧАСТО ЛИ СПОРИТЕ С ДРУЗЬЯМИ?
- А) ТОЛЬКО ЕСЛИ ЭТО ЛЮДИ НЕОБИДЧИВЫЕ;
- Б) ЛИШЬ ПО ПРИНЦИПИАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ;
- В) СПОРЫ — МОЯ СТИХИЯ.
4. ДОМА НА ОБЕД ПОДАЛИ НЕДОСОЛЕННОЕ БЛЮДО. ВАША РЕАКЦИЯ?
- А) НЕ БУДУ ПОДНИМАТЬ БУЧУ ИЗ-ЗА ПУСТЯКОВ;
- Б) МОЛЧА ВОЗЬМУ СОЛОНКУ;
- В) НЕ УДЕРЖУСЬ ОТ ЗАМЕЧАНИЙ.
5. ЕСЛИ НА УЛИЦЕ, В ТРАНСПОРТЕ ВАМ НАСТУПИЛИ НА НОГУ...
- А) С ВОЗМУЩЕНИЕМ ПОСМОТРЮ НА ОБИДЧИКА;
- Б) СУХО СДЕЛАЮ ЗАМЕЧАНИЕ;
- В) ВЫСКАЖУСЬ, НЕ СТЕСНЯЯСЬ В ВЫРАЖЕНИЯХ.
6. ЕСЛИ КТО-ТО ИЗ БЛИЗКИХ КУПИЛ ВЕЩЬ, КОТОРАЯ ВАМ НЕ ПОНРАВИЛАСЬ ... А) ПРОМОЛЧУ;
- Б) ОГРАНИЧУСЬ КОРОТКИМ ТАКТИЧНЫМ КОММЕНТАРИЕМ;
- В) УСТРОЮ СКАНДАЛ.
7. НЕ ПОВЕЗЛО В ЛОТЕРЕЕ. КАК К ЭТОМУ ОТНЕСЕТЕСЬ?
- А) ПОСТАРАЮСЬ КАЗАТЬСЯ РАВНОДУШНЫМ, НО ДАМ СЕБЕ СЛОВО НИКОГДА БОЛЬШЕ НЕ УЧАСТВОВАТЬ В НЕЙ;
- Б) НЕ СКРОЮ ДОСАДУ, НО ОТНЕСУСЬ К ПРОИСШЕДШЕМУ С ЮМОРОМ, ПООБЕЩАВ ВЗЯТЬ РЕВАНШ;
- В) ПРОИГРЫШ НАДОЛГО ИСПОРТИТ НАСТРОЕНИЕ.
- ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ:
- КАЖДОЕ А) — 4 ОЧКА; Б) 6—2 ОЧКА; В) —0 ОЧКОВ.
- ОТ 20—28 ОЧКОВ. ВЫ ТАКТИЧНЫ И МИРОЛЮБИВЫ, УХОДИТЕ ОТ КОНФЛИКТОВ И СПОРОВ, ИЗБЕГАЕТЕ КРИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ НА РАБОТЕ И ДОМА. МОЖЕТ ПОЭТОМУ ИНОГДА НАЗЫВАЮТ ВАС ПРИСПОСОБЛЕНЦЕМ.
- ОТ 10—18 ОЧКОВ. ВЫ СЛЫВЕТЕ ЧЕЛОВЕКОМ КОНФЛИКТНЫМ. НО НА САМОМ ДЕЛЕ КОНФЛИКТУЕТЕ ЛИШЬ ТОГДА, КОГДА НЕТ ДРУГОГО ВЫХОДА И ВСЕ СРЕДСТВА ИСЧЕРПАНЫ. ПРИ ЭТОМ НЕ ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ КОРРЕКТНОСТИ, ТВЕРДО ОТСТАИВАЕТЕ СВОЕ МНЕНИЕ. ВСЕ ЭТО ВЫЗЫВАЕТ К ВАМ УВАЖЕНИЕ.
- ДО 8 ОЧКОВ. КОНФЛИКТЫ И СПОРЫ — ЭТО ВАША СТИХИЯ. ЛЮБИТЕ КРИТИКОВАТЬ ДРУГИХ, НО НЕ ВЫНОСИТЕ КРИТИКИ В СВОЙ АДРЕС. ВАША ГРУБОСТЬ И НЕСДЕРЖАННОСТЬ ОТТАЛКИВАЕТ ЛЮДЕЙ. С ВАМИ ТРУДНО КАК НА РАБОТЕ, ТАК И ДОМА. ПОСТАРАЙТЕСЬ ПЕРЕБОРОТЬ СВОЙ ХАРАКТЕР.
- Форма контроля:** тесты (письменно), упражнения (устно), программа профилактики конфликтов (письменно).

Практическая работа №9

Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса

Количество часов на выполнение: 2 часа

Цель работы (задания): проанализировать группу на конфликтность, агрессивность. Определить типы реагирования в конфликтах. Научить применять приемы саморегуляции, рефлексии.

Оборудование, материалы, инструменты: задания.

Содержание задания: выполните предлагаемые тесты

Методика: Для описания типов поведения людей в конфликтах (точнее, в конфликте интересов) К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в ситуацию, и напористость, для которой характерен акцент на собственных интересах.

Выделяется пять способов регулирования конфликтов, обозначенные в соответствии с двумя основополагающими измерениями (кооперация и напористость):

Соревнование (конкуренция) — стремление добиться своих интересов в ущерб другому.

Приспособление — принесение в жертву собственных интересов ради другого.

Компромисс — соглашение на основе взаимных уступок; предложение варианта, снимающего возникшее противоречие.

Избегание — отсутствие стремления к кооперации и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

Сотрудничество — участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К.Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

Ответы на вопросы заносятся в бланк.

Текст опросника

Инструкция: Перед вами ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности вашего поведения. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый может высказать свое мнение.

Имеются два варианта, А и В, из которых вы должны выбрать один, в большей степени соответствующий вашим взглядам, вашему мнению о себе. В бланке для ответов поставьте отчетливый крестик соответственно одному из вариантов (А или В) для каждого утверждения. Отвечать надо как можно быстрее.

1.

А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

В. Чем обсуждать, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2.

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

В. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

4.

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

В. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5.

А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6.

А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.

В. Я стараюсь добиться своего.

7.

А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.

В. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы.

9.

А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

В. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

10.

А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

В. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11.

А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые спорные вопросы.

В. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

12.

А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он тоже идет навстречу мне.

13.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

В. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14.

А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

В. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15.

А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

В. Я стараюсь сделать так, чтобы избежать напряженности.

16.

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

В. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17.

А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18.

А. Если это сделает другого счастливым, дам ему возможность настоять на своем.

В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19.

А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы.

В. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20.

А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

В. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для обеих сторон.

21.

А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

В. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы и их совместному решению.

22.

А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

В. Я отстаиваю свои желания.

23.

А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

В. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24.

А. Если позиция другого кажется мне очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

В. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25.

А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

В. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

В. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27.

А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

В. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

В. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30.

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

В. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим человеком могли добиться успеха.

№	А	В	№	А	В	№	А	В
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		

Ключ к опроснику

1. Соперничество: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.

2. Сотрудничество: 2В, 5А, 8В, 11А, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В, 30В.

3. Компромисс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24В, 26А, 29А.

4. Избегание: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.

5. Приспособление: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25В, 27В, 30А.

Обработка результатов

В ключе каждый ответ А или В дает представление о количественном выражении: соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления. Если ответ совпадает с указанным в ключе, ему присваивается значение 1, если не совпадает, то присваивается значение 0. Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях. Для обработки результатов удобно использовать маску.