Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна
Должность: Директор
Дата подписания: 21.06.2023 15:13:23
Уникальный программный ключ:
125b8acc44c5368c45bd8abf3dc3ced4a4eed767e8486e16dc8ae8b889439a47

УТВЕРЖДАЮ
Директор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»
_____ / Р.А. Тюлегенова
«26» августа 2021 г.

Методические рекомендации для выполнения лабораторных работ

по дисциплине (модулю)
Практика межличностного общения

Направление подготовки (специальность)
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)
Экономика предприятий и организаций

Присваиваемая квалификация (степень)
Бакалавр

Форма обучения
очная, заочная

Год набора 2019, 2020

Костанай, 2021 г.

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Методические рекомендации приняты

Учёным советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 11 от 26 августа 2021 г.

Председатель учёного совета филиала Р.А. Тюлегенова

Секретарь учёного совета филиала Н.А. Кравченко

Методические рекомендации рекомендованы

Учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 25 августа 2021 г.

Председатель Учебно-методического совета Н.А. Нализко

Методические рекомендации разработаны и рекомендованы кафедрой социально-гуманитарных и естественнонаучных дисциплин

Протокол заседания № 12 от 29 июня 2021 г.

Заведующий кафедрой _____ Т.К. Нуртазенов

Автор (составитель)_____ Дубинин С.Н., профессор кафедры социально-гуманитарных и естественнонаучных дисциплин, доктор психологических наук

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПРАКТИКА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ»

Лабораторное занятие - это одна из форм систематических учебных занятий, на которых студенты приобретают необходимые умения и навыки по тому или иному разделу дисциплины «Практика межличностного общения», входящей в состав учебного плана. Общие цели лабораторных работ сводятся к закреплению теоретических знаний, более глубокому освоению уже имеющихся знаний и приобретению новых компетенций, необходимых студенту для осуществления своей профессиональной деятельности.

Цели лабораторных занятий:

1. закрепление теоретического материала путем систематического контроля за самостоятельной работой студентов;
2. формирование умений использования теоретических знаний в процессе выполнения лабораторных работ;
3. развитие аналитического мышления путем обобщения результатов лабораторных работ;
4. формирование навыков оформления результатов лабораторных работ в виде таблиц, графиков, выводов.

Структура и последовательность занятий: на первом, вводном, занятии проводится инструктаж студентов по охране труда, технике безопасности. Студенты также знакомятся с основными требованиями преподавателя по выполнению учебного плана, с расписанием лабораторных занятий, с графиком прохождения рубежных контролей, с основными формам отчетности по выполненным работам и заданиям.

Перечень умений и навыков, которыми должен овладеть студент в процессе лабораторных занятий, определяется целевой установкой конкретного цикла. Учет умений и навыков, которые освоил студент в процессе занятий, проводится по отношению к каждому студенту и регистрируется соответствующей формой оценки каждой темы.

При подготовке к лабораторному занятию преподавателю необходимо:

• четко определить цели и задачи занятия, направленность и организацию работы, дать название его в строгом соответствии с учебным планом и программой конкретного цикла;

- составить методические указания, включающие научно-теоретическое обоснование цели и задач занятия, описание порядка его проведения и условия достижения поставленных целей занятия;
- разработать критерии, по которым можно быстро и точно контролировать результаты, полученные студентами в ходе занятия.

Предварительная подготовка студента к лабораторному занятию проводится в процессе самостоятельной работы с обязательной и дополнительной литературой.

Контроль работы студента осуществляется путем:

- предварительного контроля готовности к проведению занятия;
- промежуточного контроля при проведении занятия;
- итогового контроля в виде специальных контрольных заданий.

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Завершить лабораторное занятие целесообразно подведением итогов и анализом полученных данных.

Общие требования.

1. Не опаздывать на лабораторные занятия, в противном случае вы теряете баллы в связи с тем, что освоили не весь учебный материал.
2. Не пропускать занятия, в случае болезни предоставить справку. Пропущенное занятие можно отработать с письменного разрешения учебного отдела в часы индивидуальных консультаций.
3. Активно участвовать в учебном процессе.
4. В случае невыполнения всех заданий на занятии итоговый балл снижается.

Для подготовки к лабораторным занятиям требуется работа над важными терминами и понятиями к теме, работа с источниками, рекомендуемой литературой. В качестве дополнительной информации возможно прослушивание аудио- и видеозаписи по заданной теме. На занятиях более подробно изучается программный материал в плоскости отработки практических умений и навыков и усвоения тем.

2. ТЕМАТИКА ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПРАКТИКА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ»

Тема 1. Характеристика общения.

Цель занятия: получить практические представления об общении, его видах, потребности и способах общения

Ключевые слова: психология, общение, философия, основные отрасли психологии.

План занятия:

1. Понятие «общение».
2. С кем мы общаемся, или в каком случае следует говорить об общении.
3. Потребность в общении. Общение как ценность.
4. Функции и цели общения.
5. Виды общения.
6. Способы общения.

Опросник:

1. Выбивает ли вас ожидание какой-либо встречи из колеи?
2. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо мероприятии?
3. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
4. Вам предлагают выехать в другой город на студенческую конференцию. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы этого избежать?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с окружающими людьми?

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратился к вам с просьбой или вопросом?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?
9. В столовой вам подали недоброкачественное блюдо, промолчите ли вы?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, кинотеатре, библиотеке)?
12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У вас есть собственные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и чужих мнений на этот счет вы не приемлете, это так?
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочитаете ли вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в учебной теме?
16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения в письменной форме, чем в устной?

Оценка ответов: «да» — 2 балла, «иногда» — 1 балл, «нет» — 0 баллов.
Полученные баллы суммируются, и определяется уровень общительности.
30-32 балла. Вы явно необщительны. Близким вам людям нелегко, вам трудно работать в команде. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.
25-29 баллов. Вы замкнуты, предпочитаете одиночество, поэтому У вас мало друзей. Необходимость новых контактов выводит вас из равновесия. Однако бывает, что при сильной увлеченности вы раскрываетесь и становитесь общительным. Стоит только захотеть.
19-24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой. В ваших высказываниях много сарказма. Однако эти недостатки исправимы.
9-13 баллов. Вы весьма общительны, любопытны, любите высказываться по разным вопросам, что иногда вызывает раздражение у окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми, любите бывать в Центре внимания. Однако вам недостает усидчивости, терпения и решительности, когда сталкиваетесь с серьезными проблемами. При желании ВЫ1 можете себя заставить не отступать.
4-8 баллов. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Всегда в курсе всех дел, любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас хандру. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.
3 балла и менее. Ваша общительность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, не имеющие к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых **не** компетентны. Бываете вспыльчивы и обидчивы. Окружающим

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

людям трудно с вами. Вам надо поработать над собой и своим характером. Прежде всего, воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительное отношение к людям.

Задание 2. Проанализируйте особенности вашего общения в начале разговора, при его поддержании и окончании. Для этого вспомните, как чаще всего вы общаетесь. Прочитайте и выделите ответы, соответствующие вашему стилю ведения беседы

Способы начала разговора

А. Начало разговора зависит от:

- собеседника, если он первый с вами заговорил;
- ситуации, если она требует от вас активности;
- цели, если она предусматривает совместное действие.

Б. Начало разговора зависит от:

- вашего желания общаться с этим человеком;
- вашего настроения вне зависимости от ситуации;
- вашей активности вне зависимости от цели, которая может и не предусматривать партнерского взаимодействия.

Поддержание разговора

А. Для поддержания разговора вы:

- искренне интересуетесь мнением собеседника;
- задаете вопросы, побуждающие собеседника поделиться с вами его знаниями;
- внимательно прислушиваетесь к проблемам вашего собеседника.

Б. Для поддержания разговора вы:

- рассказываете забавные случаи из жизни своей или других людей;
- делитесь своими проблемами;
- рассказываете о своих увлечениях, интересах.

Завершение разговора

А. Завершая разговор, **вы:**

- отдадите инициативу первым попрощаться своему собеседнику;
- ориентируетесь на реализацию целей своего собеседника;
- будете вежливо ждать, пока ваш собеседник выскажется, даже если спешите.

Б. Завершая разговор, вы:

- являетесь инициатором его прекращения;
- прощаетесь с собеседником, если ваша цель реализована;
- можете прервать его на полуслове, если потеряли интерес к собеседнику.

Если ваши ответы чаще совпадали с вариантами А, то у вас есть явный талант слушателя. Однако замечали ли вы за собой напряжение, если беседа излишне затянулась? Проанализируйте эти случаи и попробуйте найти новые способы ведения беседы.

Если ваши ответы совпадали с вариантами Б, то вы — доминантный собеседник, однако обратите внимание на навыки слушания. Может быть, за излишней активностью в разговоре вы пропускаете ценную информацию от своих собеседников.

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Задание 3. Напишите 7-10 качеств «приятного собеседника» и оцените себя по этим качествам по 10-балльной системе.

Например: умение слушать, тактичность, умение интересно рассказывать, душевность, чувство юмора, содержательность информации и другие.

Попросите ваших знакомых оценить вас по выписанным качествам, используя ту же систему баллов. Сравните ваши представления о себе с мнением других людей о вас.

Если ваше мнение о себе как «приятном собеседнике» совпадает с мнением других людей, то с вами действительно интересно общаться. Если не совпадает, то следует подумать о своей самооценке.

Упражнения для групповой работы

Упражнение 1. Первое знакомство

Ведущий объясняет, что иногда обстоятельства складываются так, что приходится встречаться с совершенно незнакомым человеком. При этом вы договариваетесь не только о месте и времени встречи, но и о приметах, по которым вас можно узнать. Опишите себя так, чтобы человек, с которым вы встречаетесь, сразу вас узнал, при этом постарайтесь уйти от стереотипа (одежда, цвет волос, глаз и т.п.), а попробуйте найти свою индивидуальную примету (привычка поправлять очки, необычная деталь походки и пр.). Каждый делает описание на листочке и дает ведущему. Индивидуальная работа длится три-пять минут.

Ведущий зачитывает текст, а участники группы должны узнать по описанию, чей это портрет. Выбрать самые интересные описания.

Упражнение 2. Завоевать внимание

Участникам предлагается выполнить одну и ту же простейшую задачу. Любыми средствами, не прибегая, конечно, к физическим воздействиям, надо постараться привлечь к себе внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно это делают все участники по команде ведущего. Если участников больше 10-12 человек, то их можно разбить на две команды: одна — наблюдает, другая — выполняет упражнение. Затем поменяться местами. После выполнения упражнения необходимо обсудить: кому из группы удалось завоевать большее внимание аудитории и почему.

Упражнение 3. Центр общения

Все участники разбиваются на группы по шесть-восемь человек. Каждой группе за одну минуту необходимо выбрать тему разговора, чтобы она была интересна любому участнику команды.

Через минуту тренер предлагает каждому участнику команды оценить по 10-балльной шкале степень интереса к предложенной теме. В случае разных оценок, даваемых в одной команде, обсудить результаты. Если степень интереса участников команды колеблется от 9 до 10 баллов, значит, каждый проявил заинтересованность и активность. Если есть оценки меньше 9 баллов, то, видимо, в команде не все мнения участников были учтены.

Из каждой группы надо выбрать одного участника, который пойдет в «гости» в соседние группы. Цель «гостя» — стать центром общения в чужой группе (цель сообщается только для «гостей»). Группа ведет разговор на выбранную ранее тему. «Гость» общается в каждой чужой группе по три минуты.

По завершении упражнения группы обсуждают приемы общения, которые позволили участникам стать центром внимания в группе. Можно предложить каждой группе оценить по

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

10-балльной шкале эффективность выполнения упражнения «гостями». «Гости» также оценивают особенности общения в каждой группе.
После упражнения делаются выводы по следующим вопросам:
- Что необходимо учитывать при принятии группового решения?
- Какие приемы можно использовать для того, чтобы стать центром общения?

Литература:
1. Сперанская Н.Н. Межличностное общение и коммуникации: Модуль 1. Межличностные отношения и коммуникация: учебное пособие для студентов дневного и заочного отделений института ландшафтной архитектуры, строительства и обработки древесины (http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=76967) Санкт- Петербург: СПбГЛТУ, 2016
2. Корягина Н.А., Антонова Н. В., Овсянникова С. В. Психология общения: Учебник и практикум (https://www.biblio-online.ru/bcode/432891) Москва: Издательство Юрайт, 2019
3. Садовская В.С., Ремизов В.А. Основы коммуникативной культуры. Психология общения: Учебник и практикум (https://www.biblio-online.ru/bcode/436493) Москва: Издательство Юрайт, 2019
4. Бодалев А.А. Психология общения. Энциклопедический словарь: словарь (http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86251) Москва: Когито- Центр, 2011
5. Караяни А.Г., Цветков В.Л. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие (http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132) Москва: Юнити, 2015
6. Болотова А.К., Жуков Ю.М., Петровская Л.А. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум (https://www.biblio-online.ru/bcode/432091) Москва: Издательство Юрайт, 2019

Тема 2. Психология конфликтов

Цель занятия: изучить конфликтные ситуации и конфликты. Фазы развития конфликта.

Ключевые слова: Исходы конфликтных ситуаций. Агрессивное поведение как проявление конфронтации.

План занятия:
1. Пример конфликта
2. Тип конфликта.
3. Причина конфликта
4. Формула конфликта.
5. Тесты и тренинги по разрешению конфликтов

Анализ конфликта:
1. Пример конфликта

Ситуация произошли в магазине: Покупатель при покупке товара решил обратиться к продавцу-консультанту за информацией. При разговоре покупателя с продавцом произошёл спор, за данный товар (линолеум). Продавец объясняет, что данный тип

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

линолеума не подходит для их помещения по характеристикам, но покупатель настаивает на своей покупки из-за дизайна. Спор длится в течении нескольких минут за качество, но продавцу пришлось смириться с выбором покупателя, так как в каждой торговой компании покупатель всегда прав.

2. Тип конфликта

В данный ситуации возник эмоциональные (личностные) тип кофликта. Эмоциональные конфликты во многом зависят от структуры потребности человека. Именно потребности определяют взаимоотношения человека с другими людьми. Расхождение их интересов, потребностей является основной причиной личностных конфликтов. Также этот тип конфликтов характеризуется зависимостью от ситуации. Этот конфликт может быть функциональным и дисфункциональным в зависимости от того, как и какое решение примет человек и примет ли его вообще. Такой конфликт может принимать различные формы. Одна из наиболее распространенных - это ролевой конфликт, когда различные роли человека предъявляют к нему противоречивые требования.

3. Причина конфликта

Два человека, в данный момент покупатель и продавец не смогли найти общего решения, подход друг к другу. В основном ошибка продавца, так как он должен находить подход ко всем людям, не зависимо от характера покупателя.

4. Формула конфликта

Конфликтная ситуация + Инцидент = Конфликт

Конфликтная ситуация - это накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта.

Инцидент - это стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта.

Конфликт - это открытое противостояние как следствие взаимоисключающих интересов и позиций.

Из формулы видно, что конфликтная ситуация и инцидент независимы друг от друга, то есть ни одно из них не является следствием или проявлением другого.

Разрешить конфликт - это значит:

* устранить конфликтную ситуацию,

* исчерпать инцидент.

В жизни много случаев, когда конфликтную ситуацию устранить невозможно по объективным причинам. Формула конфликта показывает: чтобы избежать конфликта, следует проявить максимальную осторожность, не создавать инцидента.

Конечно, первое сделать сложнее, но и более важно.

К сожалению, на практике в большинстве случаев дело ограничивается лишь исчерпанием инцидента.

Обратимся к формуле конфликта. Конфликт здесь - недопонимание двух сторон; конфликтная ситуация – не смогли найти общего решения; инцидент – не правильный подход к покупателю. Согласившись с выбором покупателя инцидент исчерпан.

5. Тест: «Насколько вы конфликтны?»

1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор на повышенных тонах. Вы:

- избегаете вмешиваться

+ можете встать на сторону потерпевшего или того, кто прав

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

- всегда вмешиваетесь и отстаиваете свою точку зрения

2. На собрании (совещании и т. д.) критикуете ли вы руководство за допущенные ошибки?

+ нет

- да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему

- всегда критикуете за ошибки не только начальство, но и тех, кто его защищает

3. Ваш непосредственный начальник излагает план работы, который кажется вам нерациональным. Предложите ли вы свой план, который кажется вам лучше?

+ если другие вас поддержат, то да

- вы обязательно будете поддерживать свой план

- боитесь, что за критику вас могут лишить премиальных

4. Любите ли вы спорить со своими коллегами, друзьями?

+ только, если они необидчивы и эти споры не портят ваших отношений

- да, но только по принципиальным, важным вопросам

- вы спорите со всеми и по любому поводу

5. Вы стоите в очереди. Кто-то пытается пролезть вперед. Ваши действия?

- возмущаетесь в душе, но молчите

+ открыто высказываете негодование

- проходите вперед и начинаете наводить порядок

6. Представьте себе, что рассматривается рационализаторское предложение, экспериментальная работа вашего коллеги, в которой есть смелые предложения, но есть и ошибки. Вы знаете, что ваше мнение будет решающим. Как вы поступите?

- выделите положительные стороны работы и предложите предоставить возможность продолжить ее

+ выскажетесь и о положительных, и об отрицательных сторонах этого проекта

- вы станете критиковать ее: чтобы быть новатором, нельзя допускать ошибок

7. Представьте: свекровь (теща) говорит вам о необходимости бережливости, экономии, а сама то и дело покупает дорогие вещи. Она хочет знать ваше мнение о своей последней покупке. Что вы ей скажете?

+ одобряете покупку, если она доставила ей удовольствие

- говорите, что эта вещь безвкусная

- постоянно ругаетесь, ссоритесь из-за этого

8. Вы встретили подростков, которые курят. Как вы реагируете?

+ Думаете: "Зачем мне портить себе настроение из-за плохо воспитанных чужих озорников?"

- делаете замечание

- если это происходит в общественном месте, то вы их отчитаете

9. В ресторане вы замечаете, что официант обсчитал вас:

- в таком случае вы не даете ему чаевых, которые заранее приготовили на случай, если бы он поступил честно

+ просите, чтобы он еще раз посчитал сумму

- это будет поводом для скандала

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

10. Вы в доме отдыха. Администратор сам развлекается, вместо того, чтобы выполнять свои обязанности, не следит за уборкой в комнатах, за разнообразием меню. Возмущает ли вас это?

- да, но полагаете, что если вы даже и выскажете ему какие-то претензии, вряд ли это что-то изменит

+ вы находите способ пожаловаться на него, пусть его накажут или даже уволят

- вы вымещаете недовольство на младшем персонале - уборщицах, официантах

11. Вы спорите с вашим сыном-подростком и убеждаетесь, что он прав. Вы признаете свою ошибку?

- нет

+ разумеется, признаете

- какой же у вас авторитет, если вы признаете, что были неправы?

12. Дома на обед подали недосоленое блюдо. Ваши действия:

- не замечаете такой пустяк

+ молча возьмете солонку

- не удержитесь от замечания и, может быть, демонстративно откажетесь от еды

13. На улице, в транспорте вам наступили на ногу. Ваша реакция:

+ с возмущением посмотрите на обидчика

- сухо сделаете замечание

- выскажетесь, не стесняясь в выражениях

14. Кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась. Вы:

+ промолчите

- ограничитесь кратким тактичным комментарием

- устроите скандал из-за пустой траты денег

15. Не повезло в лотерее. Как вы воспринимаете это?

+ постараетесь быть равнодушным, но в душе дадите себе слово никогда в ней больше не участвовать

- не скроете досаду, но отнесетесь к происшедшему с юмором, пообещаете взять реванш

- билет без выигрыша надолго испортит настроение

Тест показал, что я: Вы тактичны, не любите конфликтов, даже если можете их сгладить, избегаете критических ситуаций. Когда же Вам приходится вступать в спор, то Вы учитываете, как это отразится на Вашем положении или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятным для окружающих, но когда им требуется помощь, Вы не всегда решаетесь ее оказать. Не думаете ли Вы, что тем самым теряете уважение к себе в глазах других?

6. Собственная стратегия разрешаемого конфликта

Продавец должен был сразу же узнать, на какие факторы опирается покупатель, цвет, рисунок, качество, цена. Так же должен был влиться в доверие покупателю, что покупатель понял, что перед ним стоит не простой продавец-консультант, а человек который готов помочь ему в данной ситуации. Тогда бы покупке были все довольны.

Тест: Опросник Томаса

Предлагаемый тест имеет целью определить характерную для вас тактику поведения в конфликтных ситуациях. Он состоит из 30 пунктов, в каждом из которых

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

имеется два суждения, обозначенные буквами А и Б (они иногда повторяются в разных пунктах). Сравнивая указанные в пункте два суждения, каждый раз выбирайте из них то, которое является более типичным для вашего поведения. В бланке для ответов под номером пункта поставьте А или Б в соответствии с вашим выбором.

1

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

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

2

А/ Я стараюсь найти компромиссное решение.

+Б/ Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

+Б/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

4

А/ Я стараюсь найти компромиссное решение.

+Б/ Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5

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

+Б/ Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6

А/ Я стараюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

+Б/ Я стараюсь добиться своего.

7

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

Литература:

1. Сперанская Н. Н. Межличностное общение и коммуникации: Модуль 1. Межличностные отношения и коммуникация: учебное пособие для студентов дневного и заочного отделений института ландшафтной архитектуры, строительства и обработки древесины. (http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=76967). Санкт- Петербург: СПбГЛТУ, 2016
2. Корягина Н. А., Антонова Н. В., Овсянникова С. В.Щетинина А.Т. Английский язык. Перевод, межкультурная коммуникация и интерпретация языка СМИ [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Щетинина А.Т.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Издательство СПбКО, 2013, http://www.iprbookshop.ru/11267. Психология общения: Учебник и практикум. (https://www.biblio-online.ru/bcode/432891). Москва: Издательство Юрайт, 2019
3. Садовская В. С., Ремизов В. А. Основы коммуникативной культуры. Психология общения: Учебник и практикум (https://www.biblio-online.ru/bcode/436493) Москва: Издательство Юрайт, 2019.

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

4. Бодалев А. А. Психология общения. Энциклопедический словарь: словарь Москва: Когито- Центр, 2011 (http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86251)
5. Караяни А. Г., Цветков В. Л. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие(http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132). Москва: Юнити, 2015 6.
6. Болотова А. К., Жуков Ю. М., Петровская Л. А. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум (https://www.biblio-online.ru/bcode/432091). Москва: Издательство Юрайт, 2019

© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Отметки о продлении срока действия

Методические рекомендации пролонгированы на 2022 / 2023 учебный год решением учёного совета Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «26» мая 2022 г. Протокол № 12
Методические рекомендации пролонгированы на 2023 / 2024 учебный год решением учёного совета Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «25» мая 2023 г. Протокол № 10
Методические рекомендации пролонгированы на 20___ / 20___ учебный год решением учёного совета Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «____» _____ 20____ г. Протокол № ____