

Методическое обеспечение

Принципы построения занятий:

- Открытость, доверительность
- Безоценочность
- Активность ребенка
- Создание и поддержание благоприятной психологической атмосферы
- Ситуация успеха каждого участника коллектива.

Проводить занятия рекомендуется в просторном помещении без столов.

Участники и педагог садятся в один круг. Форма одежды свободная, не создающая помех для движения. В начале обучения рекомендуется провести несколько занятий для адаптации участников занятий, создания рабочей группы.

Для создания атмосферы и рабочего настроя в группе рекомендуется начинать занятие со специальных разогревающих упражнений. Завершать занятие рекомендуется обратной связью, уточнить состояние участников занятия, спросить какие выводы они сделали.

Рекомендуется использовать деловые и ролевые игры, разрешений конкретный ситуаций, мозговой штурм и дискуссии.

Крайне важным является игровое стимулирование. Важно возбудить интерес участников занятий, положительное восприятие. Способность к самовыражению, желание продемонстрировать его, показать себя с лучшей стороны, быть не хуже других – основа для развития мотивации к обучению.

В упражнениях роль педагога заключается в том, чтобы создать необходимые предпосылки для игровой самоактуализации. Ошибки возникающие в процессе упражнения, разбираются на стадии рефлексии.

Для достижения отношений максимального сотрудничества, используются следующие принципы поведения:

1. Отделяйте людей от проблемы;
2. Фокусируйтесь на интересах, а не на позициях;
3. Анализируйте возможные варианты решения проблемы с точки

зрения удовлетворения взаимных интересов;

4. Используйте объективные критерии для оценки возможных вариантов решения проблемы.

В ходе конфликта важно апеллировать к интересам противоположной стороны и для этого первую очередь необходимо постараться осознать, почему сторона принимает ту или иную позицию, и определить, каким базисным потребностям соответствует интересы вашего оппонента: безопасности, процветания, способности контролировать свою жизнь и т.д. Анализ хода группового процесса происходит, параллельно с ведением тренинговых занятий: педагог анализирует материал каждого занятия, производит первичную обработку индивидуальных данных, полученных по методикам и на основании этого строит план следующего занятия, т.е. проводит конкретизацию программ, намечает линии дальнейшего движения группы, вопросы, требующие акцента при групповом обсуждении и т.д.

Список использованной литературы

1. Артюхова, И. Несколько моих «Я» [Текст] / И. Артюхова // Школьный психолог. – 2008. – № 4. – С. 12-14.
2. Асеев, В.Г. Теоретические проблемы адаптации [Текст] / В.Г. Асеев. – Иркутск: Маска, 2004 г. – 302 с.
3. Белинская, Е.П. Социальная психология личности [Текст] : Учебное пособие / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
4. Бернс, Р. Развитие Я-концепции и воспитание [Текст] / Р. Бернс. – М. : Прогресс, 1986. – 402 с.
5. Битянова, М. Образ «Я» [Текст] / М. Битянова // Школьный психолог. – 2009. – № 13. – С. 19-20.
6. Битянова, М. Парафраз несколько раз [Текст] / М. Битянова // Школьный психолог. – 2002. – № 8. – С. 15-17.
7. Битянова, М. Слушать, слышать, понимать [Текст] / М. Битянова // Школьный психолог. – 2011. – № 2. – С. 7-11.
8. Бишоп, С. Тренинг ассертивности [Текст] / С. Бишоп. – СПб. : Питер, 2009. – 212 с.
9. Бурлачук, Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психодиагностике [Текст] / Л.Ф. Бурлачук, С.М. Морозов. – СПб. : Питер Ком, 2013. – 528 с.
10. Бухарева, С. Давайте познакомимся [Текст] / С. Бухарева // Школьный психолог. – 2013. – № 8. – С. 7-11.
11. Вачков, И.В Видимые преимущества [Текст] / И.В. Вачков // Школьный психолог. – 2000. – № 35. – С. 18-22.
12. Вачков, И.В. Глазами группы [Текст] / И.В. Вачков // Школьный психолог. – 2009. – № 22.

13. Вачков, И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники [Текст] : Учебное пособие / И.В. Вачков. – М: Издательство «Ось-89», 2009. – 224 с.
14. Выготский, Л.С. Развитие личности и мировоззрение ребенка [Текст] / Л.С. Выготский // Психология личности в трудах отечественных психологов / отв. редактор Л.В. Куликов – СПб. : Питер, – 2000. – С. 66-83.
15. Герасименко, И. Подарки с комплиментами [Текст] / И. Герасименко // Школьный психолог. – 2014. – № 5. С. 19-20.
16. Квинн, В.Н. Прикладная психология [Текст] / В.Н. Квинн. – СПб. : Питер, 2000. – 560 с.
17. Козлов, Н.И. Лучшие психологические игры и упражнения [Текст] / Н.И. Козлов. –Екатеринбург : АРД ЛТД, 2008. – 144 с.
18. Кон, И.С. Психология ранней юности [Текст] / И.С. Кон. – М. : Просвещение, 1989. – 255 с.
19. Крайг, Г. Психология развития [Текст] / Г. Крайг. – СПб.: Питер, 2010. – 992 с.
20. Леонтьев А.Н. Формирование личности// Психология личности в трудах отечественных психологов. - Психология личности в трудах отечественных психологов / отв. редактор Л.В. Куликов – СПб. : Питер, – 2000.
21. Майерс, Д. Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 688 с.
22. Миславский, Ю.А. Саморегуляция и активность личности в юношеском возрасте [Текст] / Ю.А. Миславский. – М. : Педагогика, 2001. – 152 с.
23. Мнацаканян, Л.И. Личность и оценочные способности старшеклассников [Текст] : Книга для учителя /Л.И. Мнацаканян. – М. : Просвещение, 2003. – 191с.

24. Немов, Р.С. Психология [Текст] : в 3 т. / Р.С. Немов. – 3-е изд. – М. : ВЛАДОС, 1998. – 632 с.
25. Ольшанский, Д. Самооценка и самоуважение [Текст] / Д. Ольшанский // Школьный психолог. – 2002. – № 4. – С. 8-11.
26. Перлз, Ф. Опыты психологии самопознания [Текст] /Ф. Перлз // Методы эффективной психокоррекции: хрестоматия / сост. К.В. Сельченко. – Минск : Харвест, 1999. – 816 с.
27. Прихожан, А.М. Психологический справочник, или как обрести уверенность в себе [Текст] / А.М. Прихожан. – М. : Просвещение, 1994. – 191 с.
28. Прутченков, А.С. Социально-психологический тренинг в школе [Текст] / А.С. Прутченков. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 640 с.
29. Психологические программы развития личности в подростковом и старшем школьном возрасте [Текст]: Пособие для школьных психологов / под общ. редакцией И.В. Дубровиной. – М. : Академия, 2005. – 322 с.
30. Рабочая книга школьного психолога [Текст] / под ред. И.В. Дубровиной. –М. : Просвещение, 2001. – 303 с.
31. Райе, Ф. Психология подросткового и юношеского возраста [Текст] /Ф. Райе. – СПб. : Питер, 2000. – 624 с.
32. Рогов, Е.И. Настольная книга практического психолога [Текст]: В 2 кн. /Е.И. Рогов. – М : ВЛАДОС, 1999.
33. Родионов, В.А. Я и другие. Тренинги социальных навыков [Текст] / В.А. Родионов, М.А. Ступницкая, О.В. Кардашина. – Ярославль: Академия развития, 2007. – 224 с.
34. Розин, В.М. Что такое игра? (от игр маленьких детей до игр деловых) [Текст] / В.М. Розин // Мир психологии. – 1998. – № 4. – С. 15-16.
35. Рудестам, К. Групповая психотерапия [Текст] /К. Рудестам. – СПб. : Питер, 1999. – 384 с.

36. Самоукина, Н.В. Игры, в которые играют... [Текст] : психологический практикум / Н.В. Самоукина. – Дубна : Феникс+, 2000. – 128 с.
37. Старокадомская, Т.В. Группа психологической поддержки [Текст] / Т.В. Старокадомская // Школьный психолог. – 2014. – № 6. – С. 3-5.
38. Степанов, С.В. В поисках себя [Текст] / С.В. Степанов // Школьный психолог. – 2014. – № 16. – С. 15-16.
39. Степанов, С.В. Толпа, компания, коллектив... [Текст] / С.В. Степанов // Школьный психолог. – 2014. – № 3. – С. 9-11.
40. Тарабакина, Л.В. Практикум по курсу «Психология человека» [Текст]: Учебное пособие для студентов педагогических вузов / Л.В. Тарабакина. – М. : Педагогическое общество России, 2008. – 112 с.
41. Тренинг развития жизненных целей «Я сам строю свою жизнь» [Текст] / под ред. Е.Г. Трошихиной. – СПб. : Речь, 2012. – 216 с.
42. Фопель, К. Психологические группы. Рабочие материалы для ведущего [Текст] : Практическое пособие / К. Фопель. – М.: Генезис, 2001. – 256 с.
43. Формирование личности в переходный период: От подросткового к юношескому возрасту [Текст] / под ред. И.В. Дубровиной. – М.: Педагогика, 1987. – 184 с.
44. Хухлаева, О.В. Счастливый подросток. Программа профилактики нарушений психологического здоровья. [Текст] / О.В. Хухлаева, Т.Ю. Кирилина, О.В. Федорова. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2004. – 224 с.
45. Цылев, В. Подросток по мнению одноклассников [Текст] / В. Цылев, В. Мельницкий // Школьный психолог. – 2012. – № 11. – С. 14-15.
46. Шевцова, И.В. Фантазия на тему: «Тренинг» /И.В. Шевцова // Психологическая газета. – 2011. – №9. – С. 15
47. Шильштейн, Е.С. Особенности презентации Я в подростковом возрасте / Е.С. Шильштейн // Вопросы психологии. – 2013. – №4(89). – С. 12-14.
48. Шутенко, Е. Развитие самосознания личности в процессе психодрамы [Текст] / Е. Шутенко // Развитие личности. – 2000. – №2 – С. 52-57.

49. Эриксон, Э. Идентичность: юность и кризис [Текст] / Э. Эриксон. – М. : Прогресс, 1996. – 382 с.

50. Ялом, И. Теория и практика групповой психотерапии [Текст] / И. Ялом. – СПб. : Питер, 1999. – 720 с.

Рекомендуемая литература для родителей

1. Байярд, Р.Т. Ваш беспокойный подросток. Руководство для отчаявшихся родителей [Текст] / Т. Р. Байярд. – М. : Просвещение, 2001. – 382 с.
2. Гиппенрейтер, Ю.Б. Общаться с ребенком. Как? [Текст] / Ю.Б. Гиппенрейтер – М. : Черо, 2007. – 254 с.
3. Кон, И.С. Психология ранней юности [Текст] : Кн. для учителя / И.С. Кон. – М. : Просвещение, 1989. – 355 с.
4. Лободина, С. Как развить способности ребенка [Текст] / С. Лободина. – СПб. : Питер Паблишинг, 2007. – 320 с.
5. Орлов, Ю.М. Восхождение к индивидуальности [Текст] : Кн. для учителя / Ю.М. Орлов. – М. : Просвещение, 1991. – 451 с.
6. Паренс, Г. Агрессия наших детей [Текст] / Г. Паренс. – М. : Форум, 2011. –177 с.
7. Популярная психология для родителей [Текст] / под ред. А.С. Спиваковской. – СПб. : Союз, 1997. –177 с.
8. Рахматшаева, В. Грамматика общения [Текст] / В. Рахматшаева В. – М. : Семья и школа, 1995. – 230 с.
9. Сарган, Г.Н. Тренинг самостоятельности у детей [Текст] / Г.Н. Сарган. – М. : Феникс, 1998. – 201 с.
10. Соколова, В.Н., Юзефович Г.Я. Отцы и дети в меняющемся мире [Текст] : книга для учителей и родителей /В.Н. Соколова, Г.Я. Юзефович. – М. : Просвещение, 1991. – 223 с.
11. Экман, П. Почему дети лгут? [Текст] /П. Экман. – М. : Педагогика-Пресс, 2003. – 309 с.

Рекомендуемая литература для обучающихся

1. Анисимова, Т.В. Современная деловая риторика [Текст] : учебное пособие / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – М. : МПСИ, 2002. – 432 с.
2. Берн, Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы [Текст] / Э. Берн. – М. : РАИР-ПРЕСС, 2000. – 480с.
3. Берн, Э. Лидер и группа [Текст] / Э. Берн. – М. : РАИР-ПРЕСС, 2000. – 351с.
4. Дилтс, Р. НЛП: навыки эффективной презентации [Текст] / Р. Дилтс. – СПб. : Питер, 2002. – 192 с.
5. Кипнис, М. Тренинг межкультурных отношений [Текст] / М. Кипнис. – М. : Ось-89, 2006. – 112 с.
6. Литвак, М.Е. Командовать или подчиняться? [Текст] / М.Е. Литвак. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1997. – 288 с.
7. Литвак, М.Е. Если хочешь быть счастливым [Текст] / М.Е. Литвак. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1995. – 193 с.
8. Морозов, В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация [Текст] / В.П. Морозов. – М.: Вече, 1998. – 308 с.
9. Пиз, А. Говорите точно... Радость общения и польза убеждения [Текст] / А. Пиз. – М. : Эксмо-Пресс, 2003. – 224 с.
10. Пиз, А. Язык разговора [Текст] / А. Пиз, А. Гарнер. – М.: Эксмо, 2007. – 223 с.
11. Психология современного подростка [Текст] / под ред. Д.И. Фельдштейна. – М. : Педагогика, 2006. – 261 с.
12. Рай, Л. Развитие навыков эффективного общения [Текст] / Л. Рай. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с.
13. Рогов, Е.И. Психология общения [Текст] / Е.И. Рогов. – М. : ВЛАДОС, 2004. – 336 с.

14. Соснин В.А. Учимся общению: взаимопонимание, взаимодействие, переговоры, тренинг [Текст] / В.А. Соснин, П.А. Лунев. – М. : Вече, 1993.
15. Тренинг развития жизненных целей «Я сам строю свою жизнь» [Текст] / под ред. Е.Г. Трошихиной. – СПб. : Речь, 2012. – 216 с.

Глоссарий.

Ассертивность – умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и права других.

Аутентичность (конгруэнтность самому себе) – означает быть самим собой, спонтанно реагировать на высказывания клиента, сохраняя при этом все терапевтические установки (эмпатию, позитивное отношение к клиенту, теплоту, конкретность и т.п.)

Аутогенная тренировка – психотерапевтический метод, предполагающий обучение клиентов мышечной релаксации, самовнушению, развитие концентрации внимания, силы представлений, умение регулировать умственную активность с целью повышения эффективности значимой для субъекта деятельности.

Беседа – неформальное, неподготовленное взаимодействие, последовательное изложение мнений, мыслей, обмен чувств между людьми.

Барьер общения – психологическое состояние, переживаемое человеком как неадекватная пассивность, препятствующая общению. Барьер может быть обусловлен эмоциональным состоянием субъекта общения, а так же непониманием смысла высказываний.

Барьер смысловой - взаимонепонимание между людьми, которое является следствием того, что одно и тоже явление имеет для них разный смысл.

Барьер психологический – психическое состояние, проявляющееся в неадекватной пассивности субъекта, что препятствует выполнению им определенных действий.

Барьеры коммуникативные – психологические препятствия, возникающие на пути передачи информации. Выделяют фонетический, семантический, стилистический, логический и другие барьеры.

Виктимность – предрасположенность человека выступать в определенных обстоятельствах в качестве жертвы. Неспособность избежать опасности там, где ее объективно можно предотвратить.

Влияние – процесс и результат изменений индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок в ходе взаимодействия.

Внушение – вид психологического воздействия, словесного или образного, вызывающего некритическое восприятие или усвоение какой – либо информации. Также, под внушением понимают способ передачи идей, недоказуемых с помощью логических выводов.

Внушаемость – степень восприимчивости к внушению, определяемая субъективной готовностью подвергнуться и подчиниться внушающему воздействию.

Вопрос, закрытый – вопрос на который можно ответить однозначно: положительно или отрицательно.

Вопрос, наводящий – вопрос целенаправленного характера, в который уже встроено определенное мнение или отношение.

Вопрос, открытый – вопрос предполагающий развернутый ответ.

Вытеснение – это – защита, связана забыванием истинного мотива поступка, его причина, часто, неприемлемая. Человек заменяет его ложным, скрывая настоящий. Вытеснение универсальное средство избегания внутреннего конфликта, путем устранения из сознания социально нежелательных желаний. Однако вытеснение прорывается в сознание, влияет на появление высокой тревожности и чувство дискомфорта.

Гендерные различия – половые различия, определяющие набор ожидаемых образцов поведения.

Декодирование – процесс обратной информации сообщений в идеи и чувства.

Дискуссия – деловое обсуждение проблемы, поиск путей ее решения и планирования возможных действий.

Замещение - эго-защита, которая проявляется в переносе реакции с недоступного объекта на доступный или замена неприемлемого действия - приемлемым. С помощью этого происходит разрядка напряженности, созданной неудовлетворенной потребностью. В качестве «громоотвода» могут выступить близкие люди, вещи, различные объекты. Суть замещения заключается в переадресации реакции на другой объект, более доступный.

Заражение – социально-психологические механизмы передачи эмоционального состояния от одного человека или группы к другим в условиях непосредственного контакта. учитывающие подверженность человека или группы внешнему психологическому влиянию.

Защита психологическая – бессознательные спонтанные регулятивные механизмы устранения тревоги, неприятных, психотравмирующих переживаний, эмоций и любого психического дискомфорта, связанного с осознанием конфликта.

Игра деловая – форма воссоздания предметного и социального содержания профессиональной деятельности, моделирования систем отношений, характерных для определенного вида практики.

Интерпретация – приписывание значения отобранной и систематизированной информации.

Кинесика – наука, изучающая движения и жесты, использующиеся в коммуникации.

Коммуникативная компетентность – соответствие коммуникативного поведения данной ситуации и его эффективность.

Коммуникация – процесс создания и передачи значимых сообщений в беседе, групповом взаимодействии или в публичном выступлении.

Компенсация – попытка возместить дефицит удовлетворения какой – либо потребности.

Коннотация – чувства или оценки, которые ассоциируются со словом.

Контекст – физическое, социальное, историческое, культурное и психологическое окружение, в котором происходит коммуникация.

Культурный контекст – убеждения, ценности, отношения, социальная иерархия, религия, роли групп, понятие о времени.

Культуры с высоким уровнем контекста – информация передается опосредованно, заключение о значении сообщения делается исходя из физического и социального контекста.

Культуры с низким уровнем контекста – информация содержится непосредственно в сообщении.

Манипуляции – действия, направленные на удовлетворение личных потребностей, путем скрытого побуждения другого к определенным действиям. При манипулятивном общении партнер воспринимается как носитель определенных «нужных» манипулятору свойств и качеств.

Невербальная коммуникация – движение и особенности голоса человека при передаче вербального сообщения.

Неконгруэнтность – разрыв между восприятием себя и реальностью.

Обратная связь – ответная реакция людей, включающая отношение, признание, чувства, понимание реакций партнера по коммуникации.

Окно Джогари – инструмент для исследования самораскрытия и обратной связи. Включает следующие элементы: «арену», «видимое», «слепое пятно» и «скрытое».

Отрицание – эго-защита, проявляется в стремлении избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями о себе. Защита проявляется в игнорировании потенциально тревожной информации, уклонении от нее. Отрицание приводит к тому, что определенная информация не доходит до сознания. Человек становится особенно невнимательным к тем сферам жизни и граням событий, которые чреватые для него неприятностями. Отрицание позволяет отгородиться от травмирующих событий и часто является реакцией на внешнюю опасность.

Парафраз – изложение сути высказывания.

Паттерн – набор характеристик, использующихся для группировки предметов, имеющих одинаковые характеристики.

Приспособление – способ разрешения конфликта, когда люди пытаются удовлетворить потребности другого и при этом жертвуют своими потребностями.

Проекция – эго-защита, связана с бессознательным переносом собственных неприемлемых чувств и стремлений на другое лицо. В основе неосознаваемое отвержение своих переживаний, установок, желаний и приписывание их другим людям с целью перекладывания ответственности за то, что происходит на окружающий мир. Объектом проекции могут стать люди у которых нет и намека на те пороки, в которых их обвиняют.

Подавление – эго-защита, проявляется в забывании, блокировании неприятной, нежелательной информации, при сохранении эмоциональных, двигательных, психосоматических проявлений данной информации. Это проявляется в навязчивых движениях, ошибках, оговорках. Эти симптомы отражают содержание подавленной информации.

Рационализация – эго-защита, связана с осознанием и использованием в мышлении только той части информации, которая объясняет собственное поведение как не противоречащее объективным обстоятельствам. Цель – отыскание достойного места для непонятого или недостойного поступка в системе внутренних убеждений. Неприемлемое объяснение преобразуется в приемлемое. Это псевдорациональное объяснение своего поведения для сохранения самоуважения («Зеленый виноград», «Сладкий лимон»).

Реактивное образование – эго-защита, проявляется в замене нежелательных тенденций на противоположные. Часто стимулируется конфликтом между желаемым и запретом на его удовлетворение. Совершается замена подлинных чувств и аутентичного поведения на их противоположности. Определенные социальные и личные запреты на проявление некоторых чувств приводят к формированию противоположных тенденций: симпатия превращается в антипатию, любовь в ненависть.

Реакции интерпретации – высказывания, которые предлагают разумное альтернативное толкование события или обстоятельства с целью помочь собеседнику понять ситуацию с другой точки зрения.

Релаксация – состояние покоя, расслабленности, возникающее у субъекта вследствие снятия напряжения после сильных переживаний или физических усилий.

Рефлексивное слушание – по своему содержанию включает способность реагирования на другого человека возникновением эмпатии.

Роль – социальная функция личности; соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.

Самоисполняющиеся пророчества – события, которые происходят в результате собственных или чужих предсказаний, ожиданий или разговоров.

Семантические шумы – значение, непреднамеренно переданное посредством некоторых символов и препятствующее точности декодирования.

Специфическая убеждаемость – готовность усвоить информацию, построенную в форме аргументов определенного типа, апеллирование к чувствам, интересам, стилистически определенным образом оформленную. Специальная убеждаемость ограничивает общую

Убеждение - основывается на способности человека к сопоставлению различных точек зрения, стремлении что-либо понять и осознать, сформировать систему отношений к миру.

Убеждаемость (общая) – готовность человека принять (отвергнуть) информационное воздействие вне зависимости от установок относительно коммуникатора, его целей, конкретных характеристик канала информации.

Фрейминг – влияние на понимание проблемы в группах.

Эмпатическое реагирование – переживание эмоциональной реакции, сходной с действительными или ожидаемыми проявлениями эмоций другого человека.

Эмпатия – переживание чувств, мыслей или установок другого человека.

Эмпатия первичная – использование активного слушания для адекватного понимания клиента. Консультант, используя стилистические особенности языка клиента должен показать клиенту, что он понят.

Эмпатия вторичная (продвинутая) – дополнительно к активному слушанию консультант откровенно сообщает клиенту о своих чувствах, возникших в ответ на рассказ клиента, учитывая при этом уровень понимания клиента.

Эмфаза – придание силы или интенсивности своим словам или идеям.

Эффект ореола – приписывание человеку набора связанных между качеств, когда наблюдается только одно качество из общего набора.

Диагностика результатов.

МЕТОДИКА САМООЦЕНКИ ЛИЧНОСТИ (Будасси)

Стимульный материал.

Слова, обозначающие отдельные качества личности: аккуратность, беспечность, вдумчивость, вспыльчивость, гордость, грубость, доброта, жадность, жизнерадостность, завистливость, застенчивость, злопамятность, искренность, капризность, легкоеверие, мечтательность, нежность, непринужденность, нерешительность, несдержанность, обидчивость, осторожность, педантичность, подозрительность, принципиальность, высокомерие, радушие, развязность, рассудочность, решительность, сдержанность, стыдливость, терпеливость, трудолюбие, трусость, увлекаемость, упорство, уступчивость, упрямство, черствость, честность, чуткость, эгоизм.

ИНСТРУКЦИЯ

1 этап: «Выберите из предложенного списка слов 20 качеств, которые на Ваш взгляд должны быть присущи идеальному человеку. Проставьте рядом с выбранными качествами галочки (во 2 колонке)»

2 этап: «Из выбранных 20 слов выберите наиболее неприятное для Вас. Поставьте напротив этого слова (в колонке «идеал») цифру **1**. Далее из оставшихся 19 слов так же выберите наиболее неприятное качество и поставьте напротив этого слова цифру **2**. И так далее...»

3 этап: «Из этих же 20 слов выберите качество, наименее характерное для Вас. И поставьте напротив этого качества в колонке «Реальное Я» цифру **1**. Далее из оставшихся 19 слов так же выберите наименее характерное для Вас качество и поставьте напротив этого слова цифру **2**. И так далее...»

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ МЕТОДИКИ САМООЦЕНКИ

Найти значения d , d^2 , $S d^2$ где d - разность номеров рангов. Внести в таблицу:

№	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.
d																			
d ₂																			

$S d^2 =$

2. По формуле Роджерса подсчитать коэффициент корреляции рангов:

<i>Идеал</i>	<i>Качества</i>	<i>Реальное Я</i>
	Аккуратность	
	Беспечность	
	Вдумчивость	
	Вспыльчивость	
	Гордость	
	Грубость	
	Доброта	
	Жадность	
	Жизнерадостность	
	Завистливость	
	Застенчивость	
	Злопамятность	
	Искренность	
	Капризность	
	Легковерие	
	Мечтательность	
	Нежность	
	Непринужденность	
	Нерешительность	
	Несдержанность	
	Обидчивость	
	Осторожность	
	Педантичность	
	Подозрительность	
	Принципиальность	
	Высокомерие	
	Радушие	
	Развязность	
	Рассудочность	
	Решительность	
	Сдержанность	
	Стыдливость	
	Терпеливость	
	Трудолюбие	
	Трусость	
	Увлекаемость	
	Упорство	
	Уступчивость	
	Упрямство	
	Черствость	
	Честность	
	Чуткость	
	Эгоизм	

$$r = 1 - (6 S d^2 / (n^3 - n)) ,$$

где **d** - разность номеров рангов, **n** - число рассматриваемых свойств (20)

Если **r** стремится к +1, то это указывает на завышенную самооценку;

Если **r** стремится к -1, то это указывает на заниженную самооценку;

При $-0,5 < r < +0,5$ - самооценка нормальная

Бланк МСЛ

_____ **ФИО**

Методика "Конфликтная личность"

Методика "Конфликтная личность" предлагает проанализировать одиннадцать различных коммуникативных ситуаций и выбрать из трех предложенных вариантов поведения тот, который больше всего подходит личности учащегося, выявляя основной стиль поведения в конфликтной ситуации (М.А.Земнов, В.А.Миронов, 1989).

Инструкция: выберите один из трех предложенных вариантов ответа - а, б или в.

1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор. Что вы предпринимаете:

- а) не вмешиваетесь в ссору,
- б) можете вмешаться, встать на сторону потерпевшего,
- в) всегда вмешиваетесь и до конца отстаиваете свою точку зрения.

2. На собрании вы критикуете руководство за допущенные ошибки:

- а) нет,
- б) да, но в зависимости от личного отношения к нему,
- в) всегда критикую за ошибки.

3. Ваш руководитель излагает свой план работы, который вам кажется неинтересным, неверным. Предложите ли вы свой план, который кажется вам лучше:

- а) если другие вас поддержат, то да,

б) разумеется, вы будете поддерживать свой план убеждая в его
верности,

в) будете жестко отстаивать свой план.

4. Любите ли вы спорить со своими друзьями:

а) нет,

б) да, но только по принципиальным вопросам

в) люблю спорить.

5. Кто-то пытается пролезть вперед вас без очереди:

а) возмущаетесь, но про себя,

б) делаете замечание,

в) открыто высказываете свое негодование.

6. Дома на обед вам подали плохо приготовленное блюдо. Ваша
реакция:

а) постараюсь съесть,

б) сделаю мягкое замечание,

в) не удержусь от едких замечаний, могу даже демонстративно
отказаться от еды.

7. Если на улице или в транспорте вас толкнули или наступили на ногу:

а) с возмущением посмотрю на обидчика,

б) сухо сделаю замечание,

в) выскажусь, не стесняясь в выражениях.

8. Если кто-то из близких купил вам вещь, которая вам не понравилась:

а) промолчите,

б) ограничитесь коротким, тактичным замечанием,

в) устроите скандал.

9. Представьте себе, что рассматривается экспериментальная работа
вашего коллеги, в которой есть смелые идеи, но есть и ошибки. Ваше мнение
будет решающим. Как вы поступите:

а) выделите положительные стороны его работы,

б) выскажитесь и о положительных и об отрицательных сторонах этого процесса,

в) станете критиковать работу за ошибки.

10. Вы спорите с родителями и убеждаетесь, что они правы. Признаете ли вы свои ошибки:

а) да,

б) это зависит от настроения, иногда признаю,

в) нет, иду в споре до конца.

11. Вам не повезло в лотерее. Как вы к этому отнесетесь:

а) дам слово больше не участвовать в ней,

б) не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором,

в) проигрыш надолго испортит мне настроение.

Ключ: каждый вариант ответа получает определенное количество баллов: ответ а - 4 балла, б - 2 балла, в - 0 баллов. Подсчитывается общая сумма баллов.

В процессе работы с данными методиками были выявлены четыре уровня коммуникативной компетентности учащихся: отличный, хороший, удовлетворительный и неудовлетворительный .

Отличный уровень коммуникативной компетентности предполагает:

1. Наличие высокого уровня умения слушать собеседника, при котором собеседнику всегда дается возможность высказаться, обращается внимание на главное в сообщении, сохраняются в памяти основные факты беседы, нет привычки перебивать собеседника или думать о своем в процессе беседы и т.п. Это соответствует 97 баллам и более высоким показателям по методике "Умение слушать".

2. Отличное умение излагать свои мысли, т.е. заботиться о том, чтобы всегда быть понятым своим собеседником, всегда обдумывать форму изложения своих мыслей, следить за ясностью и логичностью высказываний, говорить всегда вежливо и дружелюбно и т.д. Это соответствует 13-16 баллам по методике "Умение излагать свои мысли".

3. Тактичное поведение в конфликтных ситуациях, которое помогает избегать конфликтов или сглаживать их, формируя стремление быть приятным для большинства окружающих. Это соответствует 30-44 баллам по методике "Конфликтная личность".

Хороший уровень коммуникативной компетентности предполагает:

1. Наличие хорошего уровня умения слушать собеседника, при котором собеседнику часто дается возможность высказаться, часто, но не всегда обращается внимание на подтекст высказывания, на главное в сообщении и сохраняются в памяти основные факты и т.д. Это соответствует 90-96 баллам.

2. Хорошее умение излагать свои мысли, т.е. достаточно ясное и точное изложение своих идей и планов, обдумывание формы изложения мыслей, в основном проявление вежливости и дружелюбия в общении. Это соответствует 11 и 12 баллам.

3. Хорошее поведение в конфликтных ситуациях, умение отстаивать собственную точку зрения с учетом интересов собеседника, но иногда зависит от настроения или от степени расположения к собеседнику. Соответствует 24-28 баллам.

Удовлетворительный уровень коммуникативной компетентности предполагает:

1. Наличие посредственного уровня умения слушать собеседника, при котором собеседнику не всегда дается возможность высказаться, редко обращается внимание на подтекст высказывания и выводы из сообщения, часто раздражают манеры собеседника и есть привычка перебивать его или переключаться на собственные мысли и проблемы. Это соответствует 82-89 баллам.

2. Удовлетворительный уровень умения излагать свои мысли, т.е. недостаточно ясное, точное и логичное высказывание своих мыслей, слабое желание узнать и понять мысли других людей, часто признается только своя

точка зрения и отвергается мнение собеседников, не всегда делаются паузы для обдумывания своих слов и мыслей. Это соответствует 9 и 10 баллам.

3. Средний уровень конфликтности, при котором редко попытки избежать или сглаживать конфликты, настойчиво отстаивается свое мнение, невзирая на то, как это повлияет на учебные, деловые или личные отношения. Соответствует 18-22 баллам.

Неудовлетворительный уровень коммуникативной компетентности предполагает:

1. Отсутствие умения слушать собеседника, при котором собеседнику почти никогда не дается возможность высказаться, не обращается внимание на выводы, основные факты сообщения; появляется раздражение, когда слышится противоположная точка зрения; постоянное переключение на собственные мысли, идеи, которые навязываются другим. Это соответствует 81 баллу и меньшим результатам.

2. Плохое умение излагать свои мысли, т.е. нет ясности, точности и логичности в высказываниях и суждениях; нет желания узнать и понять мысли других людей; всегда признается только своя точка зрения как самая верная и значимая; нет дружелюбия и вежливости в общении. Это соответствует 9 и менее баллам.

3. Высокий уровень конфликтности: частый поиск различных поводов для споров, большая часть которых излишни и мелочны; любовь к критике и навязыванию своего мнения всем окружающим; неумение вести себя в критической, конфликтной ситуации, расширение и углубление негативных отношений с окружающими людьми. Это соответствует 16 и менее баллам.

Тест коммуникативных и организаторских (лидерских) склонностей (КОС)

Исследование коммуникативных и организаторских склонностей с помощью тест-опросника КОС можно проводить и с одним испытуемым и с

группой. Испытуемым раздаются тексты опросника, бланки для ответов, и зачитывается инструкция.

Инструкция: "Предлагаемый Вам тест содержит 40 вопросов. Прочитайте их и ответьте на все вопросы с помощью бланка. На бланке напечатаны номера вопросов. Если Ваш ответ на вопрос положителен, то есть Вы согласны с тем, о чем спрашивается в вопросе, то на бланке соответствующий номер обведите кружочком. Если же Ваш ответ отрицателен, то есть Вы не согласны, то соответствующий номер зачеркните. Следите, чтобы номер вопроса и номер в бланке для ответов совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать гот ответ, который Вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайте внимание на его первые слова и согласовывайте свой ответ с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Важна искренность при ответе".

Опросник

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего решения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причинённое 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. Нравиться ли Вам заниматься общественно 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-то помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включиться в новую для Вас компанию?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удаётся 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 обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?

23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с 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 мало знакомых для Вас людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для Вас компанию?
30. Принимали ли Вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую для Вас компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих 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 оказываетесь в центре внимания у своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда, ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Бланк для ответов представляет собой четыре ряда цифр, означающих номера вопросов и пронумерованных от 1 до 40 в определенном порядке, точно таком, как на образце.

Если испытуемых было несколько, то при необходимости бланки подписывают на обратной стороне.

Обработка результатов

Цель обработки результатов — получение индексов коммуникативных и организаторских склонностей. Для этого ответы испытуемого сопоставляют с дешифратором и подсчитывают количество совпадений отдельно по коммуникативным и организаторским склонностям. В дешифраторе учитывается построчное расположение номеров вопросов в бланке для ответов.

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

Дешифратор

Склонности	Ответы	
	положительные	отрицательные
Коммуникативные	номера вопросов 1-й строки	номера вопросов 3-й строки
Организаторские	номера вопросов 2-й строки	номера вопросов 4-й строки

Чтобы определить уровень коммуникативных и уровень организаторских склонностей, нужно высчитать их коэффициенты. Коэффициенты представляют собой отношение количества совпадающих ответов той или иной склонности к максимально возможному числу совпадений, в данном случае — к 20. Формулы для подсчета коэффициентов такие

$$K_k = \frac{K_x}{20}; K_o = \frac{O_x}{20}, \text{ где}$$

K_к — коэффициент коммуникативных склонностей;

K_о — коэффициент организаторских склонностей;

K_х и **O_х** — количество совпадающих с дешифратором ответов соответственно по коммуникативным и организаторским склонностям.

Анализ результатов

В ходе анализа результатов сначала дают оценку уровня коммуникативных и организаторских склонностей испытуемого. Для этого пользуются шкалой оценок.

Шкала оценок коммуникативных и организаторских склонностей

K_к	K_о	Шкала оценки
0,10-0,45	0,2-0,55	1
0,46-0,55	0,56-0,65	2
0,56-0,65	0,66-0,70	3
0,66-0,75	0,71-0,80	4
0,75-1,00	0,81-1,00	5

Уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей характеризуется с помощью оценок по шкале следующим образом.

Испытуемые, получившие оценку **1**, — это люди с низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемые, получившие оценку **2**, имеют коммуникативные и организаторские склонности ниже среднего уровня. 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 в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды. Во многих делах они предпочитают избегать проявления самостоятельных решений и инициативы.

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 свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских склонностей.

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, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принимать самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

Испытуемые, получившие высшую оценку **5**, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, это инициативные люди, которые предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято другими. Они могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать разные игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает, и сами ищут такие дела,

которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникации и организаторской деятельности.

Коммуникативные и организаторские склонности представляют собой важный компонент и предпосылку развития способностей в тех видах деятельности, которые связаны с общением с людьми, с организацией коллективной работы. Они являются важным звеном в развитии педагогических способностей.

Желание заниматься организаторской деятельностью и общаться с людьми зависит и от содержания соответствующих форм активности, и от типологических особенностей самой личности. Во многом они определяются субъективной ценностью и значимостью для человека будущих результатов его активности и отношением к лицам, с которыми он взаимодействует. Это следует учесть, составляя рекомендации для испытуемых с низким уровнем развития исследуемых склонностей. Достаточно часто склонности появляются в ходе таких видов деятельности и общения, которые вначале человеку безразличны, но по мере включения в них становятся значимыми. Здесь важны собственные усилия и преодоление коммуникативных барьеров, которые возможны, если человек ставит себе сознательную цель саморазвития.

Определение направленности личности (Б. Басса)

Для определения личностной направленности в настоящее время используется ориентационная анкета, впервые опубликованная Б. Бассом в 1967 г. Анкета состоит из 27 пунктов-суждений, по каждому из которых возможны три варианта ответов, соответствующие трем видам направленности личности. Респондент должен выбрать один ответ, который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности, и еще один, который, наоборот, наиболее далек от его мнения или же наименее соответствует реальности.

Ответ "наиболее" получает 2 балла, "наименее" - 0, оставшийся невыбранным - 1 балл.

Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются для каждого вида направленности отдельно.

С помощью методики выявляются следующие направленности:

1. **Направленность на себя (Я)** - ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность.

2. **Направленность на общение (О)** - стремление при любых условиях

поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

3. Направленность на дело (Д) - заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

Инструкция:

Опросный лист состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: А, Б, В.

1. Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает Вашу точку зрения по данному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся Вам равноценными. Тем не менее, мы просим Вас отобрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает Вашему мнению и более всего ценен для Вас. Букву, которой обозначен ответ (А, Б, В), напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта (1-27) под рубрикой "больше всего".

2. Затем из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который дальше всего отстоит от Вашей точки зрения, наименее для Вас ценен. Букву, которой обозначен ответ, вновь напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта, в столбце под рубрикой "меньше всего".

3. Таким образом, для ответа на каждый из вопросов Вы используете две буквы, которые и запишите в соответствующие столбцы. Остальные ответы нигде не записываются. Старайтесь быть максимально правдивым. Среди вариантов ответа нет "хороших" или "плохих", поэтому не старайтесь угадать, какой из ответов является "правильным" или "лучшим" для Вас.

Текст.

1. Наибольшее удовлетворение я получаю от:

- А. Одобрения моей работы;
- Б. Сознания того, что работа сделана хорошо;
- В. Сознания того, что меня окружают друзья.

2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:

- А. Тренером, который разрабатывает тактику игры;
- Б. Известным игроком;
- В. Выбранным капитаном команды.

3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:

- А. Проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход;
- Б. Вызывает интерес к предмету так, что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете;
- В. Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.

4. Мне нравится, когда люди:

- А. Радуются выполненной работе;
- Б. С удовольствием работают в коллективе;
- В. Стремятся выполнить свою работу лучше других.

5. Я хотел бы, чтобы мои друзья:

- А. Были отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляются возможности;
- Б. Были верны и преданы мне;
- В. Были умными и интересными людьми.

6. Лучшими друзьями я считаю тех:

- А. С кем складываются хорошие взаимоотношения;
- Б. На кого всегда можно положиться;
- В. Кто может многого достичь в жизни.

7. Больше всего я не люблю:

- А. Когда у меня что-то не получается;
- Б. Когда портятся отношения с товарищами;
- В. Когда меня критикуют.

8. По-моему, хуже всего, когда педагог:

- А. Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними;
- Б. Вызывает дух соперничества в коллективе;
- В. Недостаточно хорошо знает свой предмет.

9. В детстве мне больше всего нравилось:

- А. Проводить время с друзьями;
- Б. Ощущение выполненных дел;
- В. Когда меня за что-нибудь хвалили.

10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто:

- А. Добился успеха в жизни;
- Б. По-настоящему увлечен своим делом;
- В. Отличается дружелюбием и доброжелательностью.

11. В первую очередь школа должна:

- А. Научить решать задачи, которые ставит жизнь;
- Б. Развивать прежде всего индивидуальные способности ученика;
- В. Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.

12. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:

- А. Для общения с друзьями;
- Б. Для отдыха и развлечений;
- В. Для своих любимых дел и самообразования.

13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда:

- А. Работаю с людьми, которые мне симпатичны;
- Б. У меня интересная работа;
- В. Мои усилия хорошо вознаграждаются.

14. Я люблю, когда:

- А. Другие люди меня ценят;
- Б. Испытывать удовлетворение от выполненной работы;
- В. Приятно провожу время с друзьями.

15. Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:

- А. Рассказали о каком-либо интересном деле, связанном с учебой, работой, спортом и т.п., в котором мне довелось участвовать.
- Б. Написали о моей деятельности;
- В. Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.

16. Лучшее всего я учусь, если преподаватель:

- А. Имеет ко мне индивидуальный подход;
- Б. Сумеет вызвать у меня интерес к предмету;
- В. Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.

17. Для меня нет ничего хуже, чем:

- А. Оскорбление личного достоинства;
- Б. Неудача при выполнении важного дела;
- В. Потеря друзей.

18. Больше всего я ценю:

- А. Успех;
- Б. Возможности хорошей совместной работы;
- В. Здравый практичный ум и смекалку.

19. Я не люблю людей, которые:

- А. Считают себя хуже других;
- Б. Часто ссорятся и конфликтуют;
- В. Возражают против всего нового.

20. Приятно, когда:

- А. Работаете над важным для всех делом;
- Б. Имеете много друзей;
- В. Вызываешь восхищение и всем нравишься.

21. По-моему, в первую очередь руководитель должен быть:

- А. Доступным;
- Б. Авторитетным;
- В. Требовательным.

22. В свободное время я охотно прочитал бы книги:

- А. О том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми;
- Б. О жизни знаменитых и интересных людей;
- В. О последних достижениях науки и техники.

23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:

- А. Дирижером;
- Б. Композитором;
- В. Солистом.

24. Мне бы хотелось:

- А. Придумать интересный конкурс;
- Б. Победить в конкурсе;
- В. Организовать конкурс и руководить им.

25. Для меня важнее всего знать:

- А. Что я хочу сделать;
- Б. Как достичь цели;
- В. Как организовать людей для достижения цели.

26. Человек должен стремиться к тому, чтобы:

- А. Другие были им довольны;
- Б. Прежде всего выполнить свою задачу;
- В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.

27. Лучшие всего я отдыхаю в свободное время:

- А. В общении с друзьями;

Б. Просматривая развлекательные фильмы;

В. Занимаясь своим любимым делом.

Бланк тестируемого _____

№№	Больше всего	Меньше всего	№№	Больше всего	Меньше всего
1			15		
2			16		
3			17		
4			18		
5			19		
6			20		
7			21		
8			22		
9			23		
10			24		
11			25		
12			26		
13			27		
14					

Ключ

№	Я	О	Д	№	Я	О	Д
1	А	В	Б	15	Б	В	А
2	Б	В	А	16	А	В	Б
3	А	В	Б	17	А	В	Б
4	В	Б	А	18	А	Б	В
5	Б	А	В	19	А	Б	В
6	В	А	Б	20	В	Б	А
7	В	Б	А	21	Б	А	В
8	А	Б	В	22	Б	А	В
9	В	А	Б	23	В	А	Б
10	А	В	Б	24	Б	В	А
11	Б	А	В	25	А	В	Б
12	Б	А	В	26	В	А	Б
13	В	А	Б	27	Б	А	В
14	А	Б	В				

Промежуточный тест по теме «Коммуникативный тренинг»

1. Какие виды адаптации существуют? Раскройте их значения.
2. Что такое навык?
3. Чем коммуникация отличается от общения?
4. Перечислите типы физического строения человека.
5. Раскройте суть паралингвистического компонента коммуникации.
6. Перечислите как можно больше невербальных сигналов располагающих к контакту.
7. Перечислите, какие типы вопросов вы знаете?
8. Какой тип вопросов на ваш взгляд наиболее манипулятивен и жесток?
9. В чем заключается суть «Я-высказываний» и принципа «Здесь и теперь»?
10. Как звали одного из первых психологов, который стал заниматься проблемами развития навыков общения, составил ряд правил для эффективного общения, и опубликовал ряд книг на соответствующую тематику.
11. Вспомните и запишите техники «малого разговора», которые вы знаете.
12. Выберите метод, не использующийся в общении
 - а) диссонанс,
 - б) техники подчеркивания общности,
 - в) техника подчеркивания значимости партнера, его мнения, вклада в общее дело,
 - г) вербализация своих чувств и чувств партнера.
13. Перечислите коммуникативные ошибки, то, чего нельзя делать в процессе общения.
14. Что такое коммуникативная компетентность?

**Карта включенного наблюдения
для итоговой аттестации обучающихся
детского объединения «Школа социального успеха»**

ФИО _____

Позиция		Оценка
Раппорт:		
	Вербальный	
	Невербальный	
	Паралингвистический	
Средний балл		
Основные техники:		
	Повторение	
	Перефраз	
	Интерпретация	
Средний балл		
Контроль напряжения:		
	Подчеркивание общности	
	Внимание к проблемам партнера	
	Положительная оценка партнера	
	Спокойный темп речи	
Средний балл		
Вопросы:		
	Да - ключ	
	Корректность вопросов (не оскорбляют ли они собеседника)	
	Правильность вопросов (необходимы ли они для решения проблемы)	
Средний балл		
Общая оценка		

**Тестовые задания для промежуточной аттестации обучающихся
за I полугодие I года обучения**

1. Какие виды адаптации существуют? Раскройте их значения.
2. Что такое навык?
3. Чем коммуникация отличается от общения?
4. Перечислите типы физического строения человека.
5. Раскройте суть паралингвистического компонента коммуникации.
6. Перечислите как можно больше невербальных сигналов располагающих к контакту.
7. Перечислите, какие типы вопросов вы знаете?
8. Какой тип вопросов на ваш взгляд наиболее манипулятивен и жесток?
9. В чем заключается суть «Я-высказываний» и принципа «Здесь и теперь»?
10. Скажите, как звали одного из первых психологов, который стал заниматься проблемами развития навыков общения, составил ряд правил для эффективного общения, и опубликовал ряд книг на соответствующую тематику.
11. Вспомните и запишите три основные коммуникативные техники. Раскройте их содержание.
12. Выберите метод, не использующийся в беседе:
 - а. диссонанс,
 - б. техники подчеркивания общности,
 - в. техника подчеркивания значимости партнера, его мнения, вклада в общее дело,
 - г. вербализация своих чувств и чувств партнера.
13. Перечислите коммуникативные ошибки, то, чего нельзя делать в процессе общения.
14. Что такое коммуникативная компетентность?
15. В чем состоит основное отличие характера от темперамента?

16. Напишите название техники: «Ты знаешь, я волнуюсь так же сильно как и ты!»

17. Расставьте компоненты раппорта в порядке их значимости:

Вербальный

Невербальный

Паралингвистический

18. Впишите пропущенный компонент: ЗНАНИЕ --> ... --> НАВЫК

19. Раскройте суть транзактного анализа: как звали его основателя, что такое пересекающееся транзакции, запишите транзакции которые не являются пересекающимися.

20. Перечислите типы темперамента. Раскройте их содержание.

**Тестовые задания для промежуточной аттестации обучающихся
за I полугодие II года обучения.**

1. Раскройте содержание понятий:

- Открытый тип вопросов
- Вербализация эмоционального состояния
- Паралингвистический компонент общения

2. Чем различаются интерпретация от перефразы?

3. Перечислите техники ассертивного поведения.

4. Дайте определение техники негативных констатаций.

5. Перечислите компоненты личности по Берну.

6. Что такое акцентуация характера?

7. Что такое влияние?

8. Какие техники противостоянию влиянию вы знаете?

9. Перечислите способы снижения напряжения в процессе разговора?

10. Раскройте содержание конфликта.

11. Что такое малый разговор?

12. Что включает в себя паралингвистический компонент общения?

13. Что такое темперамент?

14. Раскройте содержание алгоритма противостояния манипуляции.

**Задания для промежуточной аттестации обучающихся
за II полугодие I года обучения**

1. Чем ассертивное поведение отличается от уверенного?
2. Перечислите техники ассертивного поведения.
3. Раскройте содержание техники «Игра в туман».
4. Чем техника «Игра в туман» отличается от техники негативных констатаций.
5. Перечислите виды влияния (по Е. В. Сидоренко)
6. Запишите виды «варварского» влияния.
7. Чем коммуникация отличается от общения?
8. Чем «щипки снизу» отличаются от «щипков сверху».
9. Что такое манипуляция?
10. Какие три основные «струны для щипков» вы знаете?
11. Раскройте содержание понятия «раппорт».
12. Запишите три вида вопросов:
13. Какие техники противостояния манипуляции вы знаете?

Тестовые задания для итоговой аттестации обучающихся

1. Перечислите три канала восприятия информации.
2. Что такое предикат?
3. Что такое паттерн?
4. Впишите недостающий компонент
ПОДСТРОЙКА → → ВЕДЕНИЕ
5. Что такое рефрейминг?
6. Что такое S.C.O.R.E.? В чем ее суть? Запишите этапы.
7. Чем SCORE отличается от TOTE?
8. Что такое мета модель? В чем ее суть?
9. Какие коммуникативные нарушения вы знаете? (перечислите 3 блока)
10. Запишите 3 фразы содержащие коммуникативные ошибки и сформулируйте по метамодальному вопросу к каждой из них.

11. Для чего используется техника «5-4-3-2-1»? Раскройте ее содержание.

12. Запишите по метамодальному вопросу к каждой из фраз, укажите вид нарушения.

- *Говорят, зима будет холодной...*

-

- *Жить стало лучше, жить стало веселее.*

-

- *Я — эгоист*

- *Все люди думают только о себе*

-

- *Он меня совсем не любит!*

-

13. Запишите 5 предикатов относящихся к одному каналу восприятия, укажите канал.

14. Сформулируйте ответ используя прием рефрейминга:

- *Я вчера опоздал на работу на десять минут.*

- *Запорожец – плохая машина.*

- *Я жадный.*

- *Меня никто не любит.*

- *Я слишком ленив.*