

Практическое занятие № 2: Практический самомаркетинг «Оценки коммуникативных и организаторских склонностей (КОС) и оценка уровня конфликтности личности.

Время проведения: 2 час. (90 мин).

Оборудование и материалы: раздаточный материал в виде тестов

Информационный источник: Теория и практика общения : учеб, пособие для студ. сред, учеб, заведений / А. П. Панфилова. — М.: Издательский центр «Академия», 2017. — 288 с. 15ВК 5-7695-2982-2.

Требования к выполнению заданий:

1. Студенты все отмечают на выложенных формах другим цветом
2. Выводы отмечаются в конце практического самомаркетинга с обозначением ВЫВОД или РЕЗУЛЬТАТА МОЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ.

ПРАКТИЧЕСКИЙ САМОМАРКЕТИНГ № 1

Тест оценки коммуникативных и организаторских склонностей (КОС)

Этот тест поможет вам определить уровень развития ваших коммуникативных и организаторских умений.

Коммуникативность человека проявляется в стремлении к общению, сопереживании другому человеку, интересе к людям. А *организаторские склонности* проявляются в способности самостоятельно принимать решения, особенно в сложных ситуациях, инициативности в деятельности и общении, планировании деятельности.

Инструкция.

Внимательно прочитайте вопросы. Если ваш ответ на вопрос положителен, то поставьте в таблице для ответов знак «+», если отрицательный — то «-».

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли вам удается склонить большинство своих друзей к принятию ими вашего решения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненное вам кем-то из ваших друзей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем общаться с людьми?
8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вы отступаете от них?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать и организовывать со своими друзьями различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включиться в новую для вас компанию?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнять сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиваться того, чтобы ваши друзья действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с друзьями из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди, и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?

21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удается закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с друзьями?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых 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 друзей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным человеком, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания у своих друзей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов.

Для того чтобы узнать свои коммуникативные способности, воспользуйтесь «ключом»:

- поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на вопросы №1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

- поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «нет» на вопросы № 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Коэффициент коммуникативности (K_k) определяют по формуле: $K_k = t/20$,

где t — количество совпавших с «ключом» ответов.

Примечание. Если K_k соответствует: 0,10 — 0,45 — низкий уровень; 0,46 — 0,55 — уровень ниже среднего; 0,56 — 0,65 — средний уровень; 0,66 — 0,75 — высокий уровень; 0,76 — 1,00 — очень высокий уровень.

Коммуникативные способности — это способности личности, обеспечивающие эффективность ее общения и психологическую совместимость в совместной деятельности.

Низкие — человек малообщительный, испытывает трудности и определенные неудобства в установлении контактов с людьми.

Ниже среднего — человек не стремится к общению, чувствует себя скованно в незнакомом коллективе, круг своих знакомых ограничивает, не стремится отстаивать свое мнение и с трудом переживает обиды.

Средние — человек общительный, разговорчивый (особенно в кругу знакомых людей), круг знакомств не ограничивает.

Высокие — человек общительный, не теряется в новой обстановке, быстро находит друзей, в общении проявляет инициативу, старается расширить круг своих знакомых.

Очень высокие — человек очень общительный, испытывает потребность в общении, активно вовлекается в события, происходящие вокруг него. Вносит оживление в компании, легко заводит новые знакомства, стремясь к расширению круга своих друзей.

Для подсчета организаторских способностей воспользуйтесь следующим «ключом»:

- поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «да» на вопросы № 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

- поставьте себе по 1 баллу за каждый ответ «нет» на вопросы № 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Коэффициент организаторских способностей (K_0) определяют по формуле: $K_0 = t/20$,
где t — количество ответов, совпавших с «ключом».

Примечание. Если K_0 соответствует: 0,20 — 0,55 — низкий уровень; 0,56 — 0,65 — уровень ниже среднего; 0,66 — 0,70 — средний уровень; 0,71 — 0,80 — высокий уровень; 0,81 — 1,00 — очень высокий уровень.

Организаторские способности — это способности человека организовывать себя и других.

Низкие — человек не умеет себя организовать, отсутствует внутренняя собранность. В общественной жизни инициативы не проявляет.

Ниже среднего — человек избегает принятия самостоятельного решения, проявление инициативы в общественной жизни занижено.

Средние — в экстремальных ситуациях человек может организовать себя и убедить коллег в принятии какого-либо решения.

Высокие — человек все делает согласно внутренним устремлениям. В трудной ситуации способен принимать самостоятельные решения.

Очень высокие — испытывает потребность в организаторской деятельности. Принимает самостоятельные решения, отстаивает свое мнение и добивается, чтобы оно было принято другими.

Следует помнить, что при наличии целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

Критерии и показатели оценок

Работа оценивается удовлетворительной оценкой (51-100%) и неудовлетворительной ($\leq 50\%$):

- **удовлетворительно** – задание выполнено верно и студенты правильно обработали результаты самодиагностики, есть выводы.

- **неудовлетворительно** - если что либо нарушено из предыдущих критериев.

Требования к выполнению заданий:

1. Студенты все отмечают на выложенных формах другим цветом
2. Выводы отмечаются в конце практического самомаркетинга с обозначением **ВЫВОД** или **РЕЗУЛЬТАТА МОЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ**.

ПРАКТИЧЕСКИЙ САМОМАРКЕТИНГ № 2

Тест на оценку уровня конфликтности личности

Инструкция.

При ответе на вопросы теста из трех предлагаемых вариантов ответа выберите один, в наибольшей степени совпадающий, по вашему мнению, с вашими индивидуальными особенностями, и запишите его. Например: 1 — а; 2 — б; 3 — ей т.д.

1. Характерно ли для вас стремление к доминированию, т.е. к тому, чтобы подчинить своей воле других:

а) нет; б) когда как; в) да.

2. Есть ли в вашем коллективе люди, которые вас побаиваются, а возможно, и ненавидят:

а) да; б) ответить затрудняюсь; в) нет.

3. Кто вы в большей степени:

- а) пацифист; б) принципиальный; в) предприимчивый.
4. Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями:
а) часто; б) периодически; в) редко.
5. Что для вас было бы наиболее характерно, если бы вы возглавили новый для вас коллектив:
а) разработал бы программу работы коллектива на год вперед и убедил бы коллектив в ее целесообразности; б) изучил бы, кто есть кто, и установил бы контакт с лидерами; в) чаще бы советовался с людьми.
6. В случае неудач какое состояние для вас наиболее характерно:
а) пессимизм; б) плохое настроение; в) обида на самого себя.
7. Характерно ли для вас стремление отстаивать и соблюдать традиции вашего коллектива:
а) да; б) скорее всего, да; в) нет.
8. Относите ли вы себя к тем людям, которым легче сказать горькую правду в глаза, чем промолчать:
а) да; б) скорее всего, да; в) нет.
9. Из трех личностных качеств, с которыми вы боретесь, чаще всего стараетесь изжить в себе:
а) раздражительность; б) обидчивость; в) нетерпимость критики других.
10. Кто вы в большей степени:
а) независимый; б) лидер; в) генератор идей.
11. Каким человеком считают вас ваши друзья:
а) экстравагантным; б) оптимистом; в) настойчивым.
12. Против чего вам чаще всего приходится бороться:
а) с несправедливостью; б) с бюрократизмом; в) с эгоизмом.
13. Что для вас наиболее характерно:
а) недооцениваю свои способности; б) оцениваю свои способности достаточно объективно; в) переоцениваю свои способности.
14. Что вас приводит к столкновению и конфликту с людьми чаще всего:
а) излишняя инициатива; б) излишняя критичность; в) излишняя прямолинейность.

В соответствии с ключом подсчитывается сумма баллов и определяется уровень конфликтности личности.

Вопрос	Оценочные баллы ответов	Уровни развития конфликтности	Суммарное число баллов
1	а) 1,б)2, в)3	1 — очень низкий	14—17
2	а) 3, б) 2, в) 1	2 — низкий	18 — 20
3	а) 1,б)3, в) 2	3 — намного ниже среднего	21-23
4	а) 3, б) 2, в) 1	4 — чуть ниже среднего	24-26
5	а) 3, б) 2, в) 1	5 — средний	27 — 29
6	а) 2, б) 3, в) 1	6 — чуть выше среднего	30—32
7	а) 3, б) 2, в) 1	7 — выше среднего	33-35
8	а) 3, б) 2, в) 1	8 — высокий	36-38
9	а) 2, б) 1, в)3	9 — очень высокий	39—42
10	а) 3,б) 1, в) 2		
11	а) 2, б) 1, в)3		
12	а) 3, б) 2, в) 1		
13	а) 2, б) 1, в)3		
14	а) 1,б)2, в)3		

Критерии и показатели оценок

Работа оценивается удовлетворительной оценкой (51-100%) и неудовлетворительной ($\leq 50\%$):

- **удовлетворительно** – задание выполнено верно и студенты правильно обработали результаты самодиагностики, есть выводы.
- **неудовлетворительно** - если что либо нарушено из предыдущих критериев.

