

Психологические кейсы



1 кейс
Основные теории лидерства



Лидерство – двуединый психологический процесс: с одной стороны групповой, с другой индивидуальный.

Лидер – человек, испытывающий потребность в силе, достижениях, автономности и свободе.



Феномен лидерства занимает особое место в политической психологии.

Качества лидера

- сильное стремление к ответственности и завершению дела;
- энергия и упорство в достижении цели, рискованность и оригинальность в решении проблем;
- инициативность;
- самоуверенность и т.д..



Виды лидеров

- лидер – организатор – нужды коллектива воспринимает как свои собственные и активно действует.
- лидер – творец – способен видеть новое, браться за решение проблем. Которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными.
- лидер – борец – волевой, уверенный в своих силах человек.
- лидер – дипломат – предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников.
- лидер – утешитель – готов поддержать в трудную минуту.
- эмоциональный лидер – это человек, к которому каждый человек может обратиться за помощью.
- информационный лидер – эрудит.



2 кейс

Характеристики малой группы



Малая социальная группа – объединение людей, имеющих непосредственный контакт друг с другом, объединенных совместной деятельностью эмоциональной или родственной близостью.

Виды и функции малых групп:

По роду деятельности – промышленные, учебные, любительские.

Групповая сплоченность – понимается одним из базовых процессов групповой динамики, характеризующей степень приверженности к группе ее членов.

Групповое напряжение – следствие противоречия между личными интересами.



3 кейс

**15 общих рекомендаций по управлению
конфликтом**



Функции конфликта

- 1. Конструктивные (положительные): форма разрешения противоречий, стимулирует групповое творчество, выполняет познавательную функцию по отношению к людям и т.д.
- 2. Деструктивные (отрицательные): может быть связан с насильственными методами, может повлечь за собой новые конфликты, может вызвать чувство неуверенности и т.д.



Структурные элементы конфликта

- Стороны конфликта - это субъекты социального взаимодействия.
- Предмет конфликта – из – за чего возникает конфликт.
- Позиции конфликтующих – о чем они заявляют друг другу.



Типы конфликтов

1. Внутриличностные
2. Межличностные
3. Групповые
4. Конфликты в организациях
5. Межгрупповые конфликты



Стратегии поведения в конфликте

Концепция Томаса – Киллмена

1. Избегание
2. Соперничество
3. Приспособление
4. Компромисс
5. Сотрудничество



Стратегии управления конфликтами

1. Предотвращение или профилактика
2. Управление конфликтами и конфликтными отношениями
3. Использование результатов отдельных актов конфликтной борьбы
4. Проектирование и конструирование конфликтов.



4 кейс

Техники слушания



Нерефлексивное слушание

Такой вид слушания предполагает наше невмешательство в ход мысли собеседника.

Эмпатическое слушание

Дает собеседнику ощущение вашего сопереживания, улавливает эмоциональную окраску и значение его проблем.



Приемы активного слушания

- Перефразирование – повторение высказанной партнером мысли и чувства
- Развитие идеи – вывод логического следствия из слов клиента или выдвижение предположения относительно причин высказывания
- Резюме – мы воспроизводим ряд высказываний партнера.



Техники поддержки

1. Сообщение о восприятии другого «отражение чувств»
2. Сообщение о собственном самочувствии
3. Распрашивание



Приемы активного слушания

- Перефразирование – повторение высказанной партнером мысли и чувства
- Развитие идеи – вывод логического следствия из слов клиента или выдвижение предположения относительно причин высказывания
- Резюме – мы воспроизводим ряд высказываний партнера.



5 кейс
Общение, восприятие



Социальная психология

Представляет собой область научно исследовательской деятельности, изучающая механизмы поведения и сознания групп, индивидов, их межличностных отношений, социальную детерминированность, роль этих механизмов в различных сферах общества и т.д.



Общение

Сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности. Состоит во взаимном обмене сообщениями с предметным и эмоциональным аспектами.



Три стороны общения

1. Перцептивная – взаимовосприятие
2. Коммуникативная – передача информации
3. Иетерактивная - взаимодействие



Восприятие

Эффекты восприятия:

- эффект «первичности»
- Эффект края
- Эффект новизны
- Эффект ореола
- Эффект каузальной атрибуции
- Эффект авторитета
- Эффект самоубеждения
- Эффект когнитивного диссонанса
- Эффект роли
- Эффект физиогномической редукции
- Эффект ожидания и т.д.



Рефлексия невербальных и вербальных средств передачи информации

1. Язык
2. Интонация, эмоциональная выразительность
3. Мимика, поза
4. Жесты
5. Расстояние



Группы жестов

1. жесты – иллюстраторы
2. Жесты – регуляторы
3. Жесты – эмблемы
4. Жесты – адапторы
5. Жесты - аффекторы



Типичные ошибки – барьеры в общении

1. Невежливость
2. Барьер отрицательных эмоций
3. Эстетический барьер
4. Психологическая защита
5. Барьер двойника



Тренинг к психологическому кейсу №1

Основные теории лидерства

-«Круг и я»

-«Без командира»

-«Стили лидерства»



Тренинг к психологическому кейсу №2

Характеристики малой группы

«Тренинг общения и межличностных отношений»



Тренинг к психологическому кейсу №3 **15 общих рекомендаций по управлению** **конфликтом**

Тренинг «Конфликты и пути их разрешения»



Тренинг к психологическому кейсу №4

Техники слушания

Упражнение «Прогулка по берегу моря»



Тренинг к психологическому кейсу №5

Общение, восприятие

Тренинг «Общение»

