МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

**Бийский технологический институт (филиал)**

федерального государственного бюджетного

образовательного учреждения высшего образования

«Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

**Е.В. Разгоняева**

**ПСИХОЛОГИЯ**

Методические рекомендации к практическим занятиям для студентов,

обучающихся по направлениям (специальностям)

08.03.01 Строительство (С),

09.03.02 Информационные системы и технологии (ИСТ),

12.03.01 Приборостроение (ПС),

15.03.05 Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств (КТМ),

38.03.02 Менеджмент (М)

очной, очно-заочной и заочной форм обучения

Бийск

Издательство Алтайского государственного технического

университета им. И.И. Ползунова

2017

УДК 15

ББК 88

Р17

Рецензент: Ю.В. Клюева, к. псх. н., доцент кафедры СГД БТИ АлтГТУ

|  |  |
| --- | --- |
| Р17 | Разгоняева, Е.В.  Психология: методические рекомендации к практическим занятиям для студентов, обучающихся по направлениям (специальностям) 08.03.01 Строительство (С), 09.03.02 Информационные системы и технологии (ИСТ), 12.03.01 Приборостроение (ПС), 15.03.05 Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств (КТМ), 38.03.02 Менеджмент (М) очной, очно-заочной и заочной форм обучения / Е.В. Разгоняева; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2017. – 79 с.  Методические рекомендации к практическим занятиям по дисциплине «Психология» содержат темы занятий с вопросами для подготовки, списки рекомендованной литературы, вопросы к промежуточной аттестации, аудиторный практикум, терминологический словарь. |

УДК 15

ББК 88

*Методические рекомендации издаются в авторской редакции.*

Рассмотрены и одобрены

на заседании кафедры СГД

Протокол № 9 от 20.03.2017 г.

© Разгоняева Е.В., 2017

© БТИ АлтГТУ, 2017

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc482007943)

[ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ СО СПИСКОМ РЕКОМЕНДУЕМОЙ   
ЛИТЕРАТУРЫ 6](#_Toc482007944)

[МОДУЛЬ 1: ПСИХОЛОГИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ 6](#_Toc482007945)

[ТЕМА 1: «ПСИХОЛОГИЯ» КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА 6](#_Toc482007946)

[ТЕМА 2: ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА 6](#_Toc482007947)

[ТЕМА 3: ВНИМАНИЕ 7](#_Toc482007948)

[ТЕМА 4: ЧУВСТВЕННЫЕ ФОРМЫ ОТРАЖЕНИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ 7](#_Toc482007949)

[ТЕМА 5: РАЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ОТРАЖЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ 8](#_Toc482007950)

[ТЕМА 6: ПСИХОЛОГИЯ ПАМЯТИ 9](#_Toc482007951)

[МОДУЛЬ 2 ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ 10](#_Toc482007952)

[ТЕМА 7: ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ 10](#_Toc482007953)

[ТЕМА 8: ТЕМПЕРАМЕНТ 11](#_Toc482007954)

[ТЕМА 9. ХАРАКТЕР 12](#_Toc482007955)

[ТЕМА 10: СПОСОБНОСТИ 13](#_Toc482007956)

[ТЕМА 11: ПСИХОЛОГИЯ ЭМОЦИЙ 13](#_Toc482007957)

[ТЕМА 12: ВОЛЕВАЯ РЕГУЛЯЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ 14](#_Toc482007958)

[МОДУЛЬ 3 СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ В ГРУППЕ 15](#_Toc482007959)

[ТЕМА 13: ПСИХОЛОГИЯ ОТНОШЕНИЙ 15](#_Toc482007960)

[ТЕМА 14: СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ 16](#_Toc482007961)

[ТЕМА 15: ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ 17](#_Toc482007962)

[ТЕМА 16: ИНТЕРАКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ 18](#_Toc482007963)

[ТЕМА 17: ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА 19](#_Toc482007964)

[ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ 20](#_Toc482007965)

[ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ 21](#_Toc482007966)

[АУДИТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ 24](#_Toc482007967)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 69](#_Toc482007968)

[ПРИЛОЖЕНИЕ А. ХАРАКТЕРИСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫХ ТИПОВ 70](#_Toc482007969)

[ПРИЛОЖЕНИЕ Б. ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ ТЕМПЕРАМЕНТА 71](#_Toc482007970)

[ПРИЛОЖЕНИЕ В. ТИПЫ АКЦЕНТУАЦИЙ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА 73](#_Toc482007971)

[ПРИЛОЖЕНИЕ Г. ЗНАЧЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ЖЕСТОВ И ПОЗ 78](#_Toc482007972)

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время успешность на рынке труда обусловлена не только предметно-профессиональной подготовкой специалиста, но и его психологической компетентностью, поскольку профессиональная деятельность специалиста любого профиля связана с решением не только организационных, финансовых или технических вопросов, но и проблем, которые возникают в процессе общения и взаимодействия с коллегами, руководителями, подчиненными. Учебный курс «Психология» является одной из тех дисциплин, которые призваны обеспечить подготовку студентов к решению подобного рода проблем.

В соответствии с учебным планом выпускающей кафедры курс «Психология» включен в основную образовательную программу (ООП) по направлениям подготовки (специальностям) 08.03.01 Строительство (С), 09.03.02 Информационные системы и технологии (ИСТ), 12.03.01 Приборостроение (ПС), 15.03.05 Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств (КТМ), 38.03.02 Менеджмент (М).

**Целью учебного курса** «Психология» является формирование психологической компетентности будущего специалиста.

**Задачи дисциплины:**

1. познакомить студентов с основными психологическими явлениями и возможностью их использовать при решении профессиональных задач;
2. научить выделять и анализировать в повседневной жизни и собственной профессиональной деятельности психологические явления;
3. сформировать элементарные психологические умения и навыки;
4. развивать способность к саморефлексии, стремление и потребность к саморазвитию и самосовершенствованию.

Согласно учебному плану курс «Психология» включает в себя лекции, практические занятия, а также самостоятельную работу студентов (СРС), тематика которых отражена в Таблице 1.

Таблица 1 – Тематический план дисциплины

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование тем и разделов | Количество часов на изучение | | | |
| Всего | В том числе | | |
| лекции | практ.  занятие | СРС |
| **Модуль 1. Психология и ее основные категории** | **33,5** | **6** | **12** | **15,5** |
| Введение в психологию | 9,5 | 2 | 4 | 3,5 |
| Строение и функционирование психики человека | 5,5 | 2 |  | 3,5 |
| Психология деятельности | 2,5 | 2 |  | 0,5 |
| Психология познания | 16 |  | 8 | 8 |
| **Модуль 2. Психология личности** | **41** | **6** | **14** | **21** |
| Психология личности | 9 | 2 | 2 | 5 |
| Психология мотивации | 6,5 | 2 | 2 | 2,5 |
| Эмоционально-волевая регуляция поведения | 10,5 | 2 | 4 | 4,5 |
| Индивидуально-психологические особенности личности | 15 |  | 6 | 9 |
| **Модуль 3. Социально-психологические основы взаимодействия людей в группе** | **29,5** | **6** | **10** | **13,5** |
| Психология группы | 2,5 | 2 |  | 0,5 |
| Психология общения | 20,5 | 2 | 8 | 10,5 |
| Психология отношений | 6,5 | 2 | 2 | 2,5 |
| **Подготовка к зачету** | **4** |  |  | **4** |
| **Итого** | **108** | **18** | **36** | **54** |

**Цель практических занятий** – привить студентам навыки анализа психологических явлений и процессов, формирование умения описать поведение человека и его причины, анализировать индивидуально-психологические особенности личности в категориях психологической науки, отрабатывать навыки оптимального выбора психологических приемов и способов.

**Практическое занятие** по психологии, предполагает не просто обсуждение студентами учебного материала, а выполнение ими определенных практических заданий. Систему таких заданий часто называют практикумом. Практические занятия по психологии могут выполнять в учебном процессе следующие функции:

1. закрепление теоретических знаний на практике;
2. усвоение умений исследовательской работы;
3. усвоение умений практической психологической работы;
4. применение теоретических знаний для решения практических задач;
5. самопознание;
6. саморазвитие.

Практические занятия по курсу «Психология» проводятся с использованием как традиционных (семинар), так и активных (дискуссия) и интерактивных (тренинг, деловые игры, решение конкретных ситуаций) форм обучения.

На практических занятиях дополняются, уточняются, проверяются и закрепляются знания студентов, полученные на лекциях, в ходе самостоятельной работы с научной литературой и выполненных индивидуальных и творческих заданий.

Список учебников, которые имеются в библиотеке института и которыми студенты могут воспользоваться при подготовки к практических занятиям и при выполнении СРС, приводится ниже[[1]](#footnote-1):

1. Введение в психологию / Под общ. ред. проф. А.В Петровского: учебник. – М.: Издат. центр «Академия», 1996.
2. [Гиппенрейтер, Ю. Б.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%93%D0%B8%D0%BF%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%80%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B5%D1%80,%20%D0%AE.%20%D0%91.) Введение в общую психологию: курс лекций / Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: ЧеРо, 1997.
3. Немов, Р.С.: учебник / Р.С. Немов. – М.: Просвещение; ВЛАДОС, 2008.
4. Общая психология / Сост. Е.И. Рогов: учебник. – М.: ВЛАДОС, 2003.
5. [Столяренко, Л.Д.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A1%D1%82%D0%BE%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE,%20%D0%9B.%20%D0%94.) Основы психологии: учебник / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.
6. [Петровский, А. В.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9F%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9,%20%D0%90.%20%D0%92.) Психология: учебник / А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – М.: Академия, 2007.
7. Психология / Под общ. ред. В. Н. Дружинина: учебник. – СПб: Питер, 2003.

Практико-ориентированные знания в области психологии способствуют не только развитию умения учиться, культуры умственного труда, самообразования, но и содействуют формированию умения общаться, строить отношения с другими людьми, навыков саморегуляции в напряженных ситуациях, способов психологического воздействия и пр. Высокий уровень психологической подготовки предоставляет более широкие возможности трудоустройства после окончания вуза.

## ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ СО СПИСКОМ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

## МОДУЛЬ 1: ПСИХОЛОГИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ

## ТЕМА 1: «ПСИХОЛОГИЯ» КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА

**Цель:** понять цели, задачи курса, особенности его изучения.

**Вопросы для изучения:**

1. Общая характеристика учебного курса. Общая характеристика основной и дополнительной литературы.
2. Методические рекомендации по изучению дисциплины и организации самостоятельной работы.
3. Модульно-рейтинговая система оценки знаний студентов, ее принципы и назначение.

## ТЕМА 2: ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

**Цель:** понять, что представляет собой наука психология, в чем особенности предмета ее изучения, каково значение психологии для человека и его деятельности.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Проведите подбор тематического материала (периодическая печать, научные журналы и пр.) по проблемам психологии в настоящее время. Каково применение психологии в современном мире?

**Вопросы для изучения:**

1. Общее представление о психологии как науке и предмете ее изучения.
2. Современная психология и ее задачи. Структура психологии и ее взаимосвязь с другими науками.
3. Виды и способы получения психологического знания. Методы исследования в психологии.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** психология, психика, сознание, бессознательное, самосознание, отражение.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* сформулировать предмет и задачи психологии как науки;
* выделить основные этапы становления психологической науки;
* раскрыть специфику современного этапа развития психологии;
* выявить место психологии в системе наук о человеке;
* проанализировать методы психологии.

**Литература:**

1. Асмолов, А.Г. XXI век: психология в век психологии / А.Г. Асмолов // Вопросы психологии. – 1999. – № 1. – С. 3-12.
2. Гальперин, П.Я. История психологии. ХХ век / П.Я. Гальперин, А.Н. Ждан. – М.; Екатеринбург: Академический проект; Деловая книга, 2003.
3. Петровский, А.В. Психология в России: ХХ век / А.В. Петровский. – М.: Изд-во УРАО, 2000.
4. Психология XXI века: пророчества и прогнозы // Вопросы психологии. – 2000. – № 1 – 2.
5. Соколова, Е.Е. Тринадцать диалогов о психологии: Хрестоматия с комментариями по курсу «Введение в психологию» / Е.Е. Соколова. – М.: Смысл, 1997.

**Аудиторный практикум:**

1. Эссе на тему «Роль психологической подготовки в моей профессиональной деятельности».

## ТЕМА 3: ВНИМАНИЕ

**Цель:** понять, что представляет собой внимание как психический процесс, каковы егопсихологические характеристики, научиться выделять в процессе обучения и профессиональной деятельности проявления внимания.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Проведите дома следующий опыт: попросите помощника набрать 10 мелких предметов (ластик, монета, кубик, скрепка и др.), не показывая их Вам, положить на стол, накрыть салфеткой. Затем поднять салфетку на 1-2 сек. и снова накрыть салфеткой. Ваша задача назвать увиденные предметы. Определите объем своего внимания.

**Вопросы для изучения:**

1. Внимание и его физиологические основы.
2. Виды внимания и их характеристика.
3. Свойства внимания и их проявление в познавательной деятельности человека.
4. Развитие внимания. Индивидуальные особенности внимания.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** внимание, концентрация, переключение, распределение, устойчивость, объем.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику процессу внимания;
* охарактеризовать индивидуальные особенности проявления внимания и уметь их выделить в процессе обучения и профессиональном деятельности;
* знать и использовать факторы управления вниманием.

**Литература:**

1. Баданина, Л.П. Психология познавательных процессов: учебное пособие / Л.П. Баданина. – М.: Флинта, 2012. – Режим доступа: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id= 103318](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103318)
2. [Вьюжек, Т.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%92%D1%8C%D1%8E%D0%B6%D0%B5%D0%BA,%20%D0%A2.%20) Логические игры, тесты и упражнения (для усиления концентрации внимания, увеличения объема памяти, развития пространственного воображения, повышения скорости мышления, расширения творческого потенциала) / Т. Вьюжек. – М.: Эксмо, 2003.
3. Выготский, Л.С. Психология: учебник / Л.С. Выготский. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000.
4. Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 1997.
5. Психология внимания / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – М: ЧеРо., 2001.
6. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.

**Аудиторный практикум:**

1. Исследование объема, концентрации, устойчивости, переключения и распределения внимания. Сделать выводы об особенностях своего внимания. Сформулировать психологические рекомендации для улучшения особенностей собственного внимания. Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 4: ЧУВСТВЕННЫЕ ФОРМЫ ОТРАЖЕНИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

**Цель:** понять, чтопредставляет собой чувственное отражение, каково его значение для жизни, познания и профессиональной деятельности, научиться выделять и различать сенсорные и перцептивные процессы.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Приготовьте четыре типа растворов: сладкий, соленый (1 ч.л. на ½ стакана воды), кислый (1 ч.л. лимонного сока на ½ стакана воды), горький (щепотка острого перца на ½ стакана воды). Пипеткой капните по одной капле раствора на кончик, корень и края языка. Аккуратно промокните каплю салфеткой. Повторите опыт с каждым видом жидкости. Опишите свои ощущения.

**Вопросы для изучения:**

1. Ощущение как основа чувственного познания. Классификация ощущений. Характеристика основных видов ощущений. Закономерности ощущений.
2. Понятие о восприятии. Основные виды и свойства восприятия.
3. Индивидуальные различия в ощущениях и восприятии. Сенсорно-перцептивная организация человека.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** ощущение, восприятие, образ, апперцепция, сенсорная депривация.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику чувственным процессам;
* выделить и охарактеризовать основные виды чувственных процессов;
* описать основные закономерности ощущений;
* описать основные свойства восприятия;
* уметь определять ведущий канал восприятия;

**Литература:**

1. Баданина, Л.П. Психология познавательных процессов: учебное пособие / Л.П. Баданина. – М.: Флинта, 2012. – Режим доступа: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id= 103318](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103318)
2. Выготский, Л.С. Психология: учебник / Л.С. Выготский. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000.
3. Годфруа, Ж. Что такое психология? / Ж. Годфруа. - В 2-х т. – Т. 1. - М.: Мир, 1996.
4. Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 1997.
5. Психология ощущений и восприятия. Хрестоматия / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и др. – М.: ЧеРо, 1999.
6. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
7. Шиффман, Х.Р. Ощущение и восприятие / Х.Р. Шиффман.– СПб.: Питер, 2003.

**Аудиторный практикум:**

1. Опытным путем изучить особенности функционирования ощущений и восприятий. Сделать выводы о значении этих процессов для познания окружающего мира.
2. Определить ведущий канал восприятия. Проанализируйте полученный результат. Какие органы чувств, скорее всего, «откликаются» у Вас при контактах с окружающим миром? В чем особенность Вашего типа восприятия? Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 5: РАЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ОТРАЖЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

**Цель:** понять специфику процессов рационального отражения действительности, их значение для решения жизненных и профессиональных задач.

**Внеаудиторный практикум:**

1. В чем разница (если она есть) между умом, разумом и интеллектом. Сравните свою точку зрения с точкой зрения окружающих Вас людей. В подтверждение своей точки зрения приведите высказывания ученых, мыслителей, известных деятелей.

**Вопросы для изучения:**

1. Понятие о мышлении. Виды мышления и их развитие в онтогенезе. Индивидуальные особенности мыслительной деятельности.
2. Общая характеристика воображения. Виды и формы воображения Основные способы создания творческих образов.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** мышление, воображение, мечта.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику рациональным процессам познания;
* выделить и описать основные виды мышления и их развитие в онтогенезе;
* охарактеризовать основные виды и формы воображения и показать их значение для организации жизни и деятельности человека;
* охарактеризовать особенности протекания собственных процессов мышления, воображения, намечать пути и средства повышения их продуктивности.

**Литература:**

1. Баданина, Л.П. Психология познавательных процессов: учебное пособие / Л.П. Баданина. – М.: Флинта, 2012. – Режим доступа: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id= 103318](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103318)
2. [Вьюжек, Т.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%92%D1%8C%D1%8E%D0%B6%D0%B5%D0%BA,%20%D0%A2.%20) Логические игры, тесты и упражнения (для усиления концентрации внимания, увеличения объема памяти, развития пространственного воображения, повышения скорости мышления, расширения творческого потенциала): учебник / Т. Вьюжек. – М.: Эксмо, 2003.
3. Выготский, Л.С. Психология: учебник / Л.С. Выготский. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000.
4. Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 1997.
5. Гурова, Л.Л. Психология мышления / Л.Л. Гурова. – М.: ПЕР СЭ, 2005. – Режим доступа: http://[biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233351](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233351)
6. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
7. Тихомиров, О.К. Психология мышления / О.К. Тихомиров. – М.: Смысл, 2004.
8. Хрестоматия по общей психологии. Психология мышления / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Петухова. – М.: Изд. Моск. ун-та, 1981.

**Аудиторный практикум:**

1. Изучить индивидуальные особенности своего мышления. Сформулировать психологические рекомендации для улучшения особенностей собственного мышления. Оформить в виде эссе.
2. Выявить экспериментальным путем особенности собственного воображения. Сформулировать психологические рекомендации для улучшения особенностей собственного воображения. Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 6: ПСИХОЛОГИЯ ПАМЯТИ

**Цель:** понять, что такоепамять и как она функционирует, каково назначение памяти для жизни и деятельности человека.

**Внеаудиторный практикум.**

1. Перечитайте рассказ А.П. Чехова «Лошадиная фамилия». Проанализируйте работу памяти приказчика Ивана Евсеича. Объясните, на какие особенности памяти опирался герой, пытаясь вспомнить «лошадиную фамилию».

**Вопросы для изучения:**

1. Общее представление о памяти. Процессы памяти и их характеристика.
2. Виды памяти. Значение различных видов памяти в жизнедеятельности человека.
3. Индивидуальные особенности памяти. Типы памяти. Средства развитие и тренировка памяти. Мнемотехника (приемы запоминания) и летотехника (приемы забывания).

**Термины и ключевые слова для запоминания:** память, эйдетизм, мнемотехника, летотехника.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику мнемической деятельности человека;
* описать основные процессы памяти и закономерности их протекания;
* охарактеризовать основные виды памяти и их значение в жизни человека;
* выделять индивидуальные особенности протекания памяти;
* охарактеризовать особенности функционирования собственной памяти, намечать пути и средства повышения ее эффективности.

**Литература:**

1. Баданина, Л.П. Психология познавательных процессов: учебное пособие / Л.П. Баданина. – М.: Флинта, 2012. – Режим доступа: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id= 103318](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103318)
2. [Вьюжек, Т.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%92%D1%8C%D1%8E%D0%B6%D0%B5%D0%BA,%20%D0%A2.%20) Логические игры, тесты и упражнения (для усиления концентрации внимания, увеличения объема памяти, развития пространственного воображения, повышения скорости мышления, расширения творческого потенциала): учебник / Т. Вьюжек. – М.: Эксмо, 2003.
3. Выготский, Л.С. Психология: учебник / Л.С. Выготский. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000.
4. Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 1997.
5. [Лёзер, Ф.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D1%91%D0%B7%D0%B5%D1%80,%20%D0%A4.%20) Тренировка памяти: учебное пособие / Ф. Лёзер. – М.: Мир, 1979.
6. [Лурия, А. Р.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9B%D1%83%D1%80%D0%B8%D1%8F,%20%D0%90.%20%D0%A0.) Маленькая книжка о большой памяти (ум мнемониста): биографии / А.Р. Лурия. - М.: Эйдос, 1994.
7. Психология памяти / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2002.
8. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
9. Эренберг, М. Развитие возможностей интеллекта / М. Эренберг, О. Эренберг. – Минск: ООО Попури, 1996.

**Аудиторный практикум.**

1. Исследование особенностей функционирования собственной памяти (объем памяти, логическая и механическая память, тип памяти и др.). Сделать выводы о работе собственной памяти. Подобрать упражнения, улучшающие работу Вашей памяти. Оформить в виде эссе.

## МОДУЛЬ 2 ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

## ТЕМА 7: ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ

**Цель:** понять, что такое мотивация, и какое влияние она играет в организации поведения и деятельности человека.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Составьте список потребностей, которые необходимы Вам для удовлетворенности жизнью. Определите порядок их реализации.

**Вопросы для изучения:**

1. Понятие мотивации. Общая организация мотивационной сферы.
2. Потребность как источник человеческой активности. Классификация потребностей.
3. Мотив как вектор активности. Виды мотивов. Феномен полимотивации.
4. Мотивация и деятельность. Мотивация отдельных видов деятельности. Профессиональная мотивация.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** мотивация, потребность, мотив, цель.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику мотивационной сфере человека;
* описать основные потребности и понимать то, как они соотносятся с мотивами личности;
* понимать особенности собственной мотивационной сферы.

**Литература:**

1. Бакетин, П.Т. Понятие мотивации в трудах отечественных и зарубежных   
   психологов / П.Т. Бакетин. – М.: Лаборатория книги, 2012. – http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140567](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140567)
2. Бакирова, Г.Х. Психология развития и мотивации персонала / Г.Х. Бакирова. – М. : Юнити-Дана, 2015. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118125](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118125)
3. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000.
4. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2004.
5. Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. – М.: Смысл, 2004.
6. [Маслоу, А.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%BE%D1%83,%20%D0%90.%20) Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Питер, 2003.
7. Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман.–М.: ЧеРо, 2002.

**Аудиторный практикум:**

1. Изучение особенностей мотивационной сферы. Проанализируйте, в какой мере формирование Ваших мотивов зависит от школы, семьи, друзей, знакомых. Охарактеризуйте изменение Вашей мотивационный сферы по мере Вашего взросления, личностного и профессионального становления. Подумайте и ответьте на вопрос: «Как соотносятся потребности и интересы с мотивами поведения личности?» Оформите в виде эссе.

## ТЕМА 8: ТЕМПЕРАМЕНТ

**Цель:** понять, что такое темперамент, какое влияние он оказывает на поведение, общение и деятельность человека.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Подберите отрывки из произведений художественной литературы, в которых описываются наиболее яркие типы темпераментов.
2. Ниже перечислены литературные и сказочные герои. Кто из них, на ваш взгляд, и почему может быть отнесен к экстравертам, а кто к интровертам: Буратино, Пьер Безухов, Колобок, д’Артаньян, Баба-Яга, Дон Кихот, Онегин, кот Матроскин, Золушка, Снежная Королева, Красная Шапочка, Остап Бендер.

**Вопросы для изучения:**

1. Общее представление о темпераменте. Отличительные признаки темперамента.
2. История развития учения о темпераменте. Гуморальный (Гиппократ), конституциональный (Э. Кречмер), физиологический (А.П. Павлов) подходы к проблеме темперамента. Современный подход к объяснению природы темперамента.
3. Типы темпераментаи их психологическая характеристика. Темперамент и личность.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** темперамент, тип высшей нервной деятельности.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику темпераменту и его биологическим основам;
* описать основные типы темперамента;
* понимать особенности протекания собственного темперамента и темперамента других людей, его проявления в поведении, общении, деятельности.

**Литература:**

1. Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 1997.
2. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – СПб.:   
   Питер, 2004.
3. Козлов, О.Я. Место темперамента в структуре индивидуально-психологических свойств человека / О.Я. Козлов. – М.: Лаборатория книги, 2011. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140727
4. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха / сост. Р.Р.Кашапов. – Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 1996.
5. [Морозов, А.В.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D0%B2,%20%D0%90.%20%D0%92.) Деловая психология / А.В. Морозов. – СПб.: СОЮЗ, 2000.
6. Психология индивидуальных различий / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2002.
7. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
8. Чиж, И.Д. Темперамент человека / И.Д. Чиж. – М.: Лаборатория книги, 2011. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142523](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142523)

**Аудиторный практикум:**

1. Определение типа темперамента. Как ваш темперамент проявляется в деятельности, в общении и взаимоотношениях с окружающими (привести примеры). Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 9. ХАРАКТЕР

**Цель:** понять, что такое характер, в чем он проявляется, как развивается и влияет на поведение человека.

**Внеаудиторный практикум.**

Используя художественную литературу, подобрать примеры героев с точки зрения их характера.

**Вопросы для изучения:**

1. Общее представление о характере, его основных чертах. Структура характера.
2. Формирование и развитие характера. Проблема перевоспитания характера.
3. Типология характеров.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** характер, акцентуация, психопатия, самовоспитание, самооценка.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику характеру;
* описать основные механизмы, условия, факторы влияющие на развитие характера;
* понимать особенности собственного характера и характера других людей, его проявления в поведении.

**Литература:**

1. Делакур, Ж.Б. Большой словарь характеров / Ж.Б. Делакур. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1997.
2. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2004.
3. Козьяков, Р.В. Психофизиология профессиональной деятельности. Краткий   
   конспект лекций / Р.В. Козьяков. – М.: Директ-Медиа, 2013. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210568.
4. Курс практической психологии или как научиться работать и добиваться успеха / сост. Р.Р. Кашапов. – Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 1996.
5. Леонгард, К. Акцентуированные личности / К. Леонгард. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2000.
6. Морозов, А.В. Деловая психология. – А.В. Морозов. – СПб.: СОЮЗ, 2000.
7. Психология индивидуальных различий / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер,   
   В.Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2000.

**Аудиторный практикум:**

Определение типа характера. Сделать выводы об особенностях своего характера. Как он проявляется в Вашей жизнедеятельности и при взаимодействии с другими людьми. Результаты оформить в виде эссе.

## ТЕМА 10: СПОСОБНОСТИ

**Цель:** понять, что такое способности, какие факторы,определяют их наличие и развитие.

**Внеаудиторный практикум.**

1. Проведите подбор тематического материала (периодическая печать, научные журналы, художественная литература и т.д.) по вопросу о неординарной развитости тех или иных способностей у людей.

**Вопросы для изучения:**

1. Общее представление о способностях. Задатки как биологические предпосылки способностей.
2. Виды способностей и их характеристика.
3. Развитие способностей. Индивидуальные проявления способностей. Уровни развития способностей.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** способности, задатки, одаренность, гениальность, талант.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику способностям;
* понимать основные механизмы развития способностей.

**Литература:**

1. Дружинин, В.Н. Психология способностей. Избранные труды / В.Н. Дружинин. – М.: Институт психологии РАН, 2007. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86934](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86934)
2. [Дружинин, В. Н.](http://irbis.bti.secna.ru/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D1%80%D1%83%D0%B6%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BD,%20%D0%92.%20%D0%9D.) Психология общих способностей: учебник / В.Н. Дружинин. – СПб.: ПитерКом, 2002.
3. Волкова, Е.В. Психология специальных способностей. Дифференционно-интеграционный подход / Е.В. Волкова. – М.: Институт психологии РАН, 2011. – Режим   
   доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86273>
4. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2004.
5. Кючюккескин, М.М. Проблема классификации способностей / М.М. Кючюккескин. – М.: Лаборатория книги, 2011. – Режим доступа: http://[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141428](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141428)
6. Психология индивидуальных различий / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2000.
7. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. –   
   СПб.: Питер, 2000.
8. Шадриков, В.Д. Профессиональные способности / В.Д. Шадриков. – М.: Университетская книга, 2010. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=84786

**Аудиторный практикум:**

1. Определение уровня развития умственных способностей. Сделайте выводы об особенностях развития собственных интеллектуальных способностей. Как Вы полагаете – это предел. Обоснуйте свою точку зрения в виде эссе.

## ТЕМА 11: ПСИХОЛОГИЯ ЭМОЦИЙ

**Цель**: понять, что такое эмоции икакова роль различных переживаний в регуляции человеческого поведения и деятельности.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Используя метод самонаблюдения, выделить и проанализировать свои переживания (эмоции, чувства, состояния) в течение одного дня и выписать их на отдельный листок.

Записи принести на занятия!

**Вопросы для изучения:**

1. Понятие эмоций. Основные эмоции, их характеристика.
2. Чувство как высшая эмоция. Виды чувств и их значение в жизни человека.
3. Эмоциональные состояния человека (аффект, стресс, настроение).Способы саморегуляции эмоциональных состояний.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** эмоция, чувство, аффект, стресс, настроение, саморегуляция.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику эмоциональных процессов и состояний человека;
* выделить сущность и свойства эмоциональных процессов;
* регулировать эмоциональные состояния.

**Литература:**

1. Вилюнас, В. Психология эмоций / В. Вилюнас. – СПб.: Питер, 2004.
2. Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 1997.
3. Изард, К.Э. Психология эмоций / К.Э. Изард. – СПб.: Питер, 2000.
4. Ильин, Е.П. Эмоции и чувства / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2001.
5. Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман. – М.: ЧеРо, 2002.
6. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: учебник / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
7. Шадриков, В.Д. Введение в психологию: эмоции и чувства / В.Д. Шадриков. –   
   М.: Логос, 2002. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=89945](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=89945)
8. Шадриков, В.Д. Мир внутренней жизни человека / В.Д. Шадриков. – М.: Логос, 2010. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=89944

**Аудиторный практикум:**

1. Диагностика индивидуальных проявлений эмоциональной сферы. Сделайте выводы об особенностях собственных переживаний, определите доминирующие эмоции. Какие приемы можно использовать для регуляции своих эмоциональных переживаний (если в этом возникает необходимость). Оформите в виде эссе.

## ТЕМА 12: ВОЛЕВАЯ РЕГУЛЯЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ

**Цель:** понять, что такое воля, и каково ее значение в организации поведения и достижении поставленной цели.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Проанализируйте проявления вашего волевого поведения при подготовке к сегодняшней теме. Какие приемы работы над собой, по вашему мнению, способствуют формированию волевых качеств.

**Вопросы для изучения:**

1. Воля и ее основные признаки.
2. Волевая регуляция поведения. Простое и сложное волевое действие. Борьба мотивов.
3. Волевые качества и их характеристика. Воспитание воли.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** воля, волевое действие, волевой акт, борьба мотивов.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику воли, волевой регуляции поведения;
* выделять и анализировать проявления волевых качеств человека;
* осуществлять волевую регуляцию собственного поведения, намечать пути повышения ее продуктивности.

**Литература:**

1. Гиппенрейтер, Ю.Б. О природе человеческой воли / Ю.Б. Гиппенрейтер // Психологический журнал. – 2005. – Т. 26. – № 3.
2. Дружинин, В.Е. Психология эмоций, чувств, воли / В.Е. Дружинин. – М.: ТЦ Сфера, 2003.
3. Иванов, А.П. Психология воли / А.П. Иванов. - М.: Лаборатория книги, 2012. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142233
4. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – СПб: Питер, 2004.
5. Смирнов, Б.Н. О разных подходах к проблеме воли в психологии / Б.Н. Смирнов // Вопросы психологии. – 2004. – № 3.
6. Шадриков, В.Д. Мир внутренней жизни человека / В.Д. Шадриков. – М.: Логос, 2010. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=89944

**Аудиторный практикум:**

1. Диагностика уровня развития волевых качеств. Сделайте выводы: считаете ли Вы себя волевым человеком (приведите примеры), перечислите хорошо развитые волевые качества, определите недостатки развития волевых качеств, наметьте задачи, пути и средства совершенствования своей воли. Оформить в виде эссе.

## МОДУЛЬ 3 СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ В ГРУППЕ

## ТЕМА 13: ПСИХОЛОГИЯ ОТНОШЕНИЙ

**Цель:** понять, что такое отношения, почему они возникают между людьми и в группе, каковымеханизмы их развития и влияние на результаты совместной деятельности.

**Внеаудиторный практикум:** Определите свою принадлежность к различным большим и малым группам. Попробуйте установить иерархию значимости группового сознания в Вашем поведении. Назовите все социальные роли, которые Вы выполняете и определите их субординацию в Вашей жизнедеятельности.

**Вопросы для изучения:**

1. Межличностные отношения: причины возникновения и механизмы развития. Виды межличностных отношений и их характеристика.
2. Отношения в группе. Психологическая совместимость, сплоченность и сработанность в группе. Руководство и лидерство в группе.
3. Социально-психологический климат в группе и факторы его обуславливающие.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** отношения, совместимость, сработанность, сплоченность, руководитель, лидер, социальная роль, социально-психологический климат.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику отношениям, которые складываются между людьми;
* охарактеризовать особенности отношений, складывающихся в группе;
* определить способы улучшения отношений в группе.

**Литература:**

1. Большакова, А.Н. Социальная психология для менеджеров / А.Н. Большакова. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2004.
2. Морозов, А.В. Психология влияния / А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2000.
3. Подгурский, Р.А. Исследование межличностных отношений в группе / Р.А. Подгурский. – М.: Лаборатория книги, 2012. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140320.
4. Почебут, Л.Г. Организационная социальная психология / Л.Г. Почебут,   
   В.А. Чикер. – СПб.: Речь, 2000.
5. Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. – М.: Директ-Медиа, 2014. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495
6. Семечкин, Н.И. Психология социальных групп / Н.И. Семечкин. – М.: Директ-Медиа, 2014. – Режим доступа: URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233961

**Аудиторный практикум:**

1. Определение социально-психологического климата группы. Подберите слова, которые характеризуют отношения в Вашей студенческой группе. Проанализируйте их, распределите в два столбика: в первый – те, которые помогают договориться вам внутри группы и общаться друг с другом, в другой – те, которые не позволяют этого сделать. Какие шаги нужно сделать для большей гармонизации отношений в Вашей группе. Оформите свои рекомендации в виде эссе.

## ТЕМА 14: СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ

**Цель:** понять спецификусоциально-перцептивного аспекта общения, его роли в установлении и развитии контактов между людьми.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Понаблюдайте за собой в зеркале. Какие элементы Вашей внешности являются информативными для Вашего собеседника при восприятии Вас. Разделив лист на две части, напишите в столбик слева элементы внешности, способствующие установлению контакта с собеседником, а справа – мешающие.

**Вопросы для изучения:**

1. Человек как источник информации. Формирование первого впечатления.
2. Механизмы изучения и оценки другого человека: идентификация, эмпатия, социальная рефлексия, каузальная атрибуция.
3. Барьеры и ошибки восприятия и познания. Социальные установки. Социальные стереотипы. Эффекты восприятия.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** социальная перцепция, экспрессия, идентификация, эмпатия, социальная рефлексия, каузальная атрибуция, социальный стереотип, социальная установка, эффект восприятия.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику социально-перцептивным процессам и механизмам;
* охарактеризовать приемы повышения эффективности межличностного восприятия и понимания, формирования аттракции.

**Литература:**

1. Аминов, И.И. Психология делового общения / И.И. Аминов. – М.: Юнити-Дана, 2012. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117115
2. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 2001.
3. Андриенко, Е.В. Социальная психология / Е.В. Андриенко. – М.: Академия, 2000.
4. Барабанщиков, В.А. Экспрессии лица и их восприятие / В.А. Барабанщиков. –   
   М.: Институт психологии РАН, 2012. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221210](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221210)
5. Битянова, М.Р. Социальная психология / М.Р. Битянова. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
6. Казаринова, Н.В. Межличностное общение / Н.В. Казаринова – СПб.: Питер, 2000.
7. Морозов, А.В. Психология влияния / А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2000.
8. Панфилова, А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А.П. Панфилова. – СПб.: Знание; ИВЭСЭП, 2001.
9. Семечкин, Н.И. Социальная психология / Н.И. Семечкин. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2014. –- Ч. 1. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=298206](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=298206)

**Аудиторный практикум:**

* 1. Диагностика социально-перцептивных умений. Проанализируйте полученные результаты. В каких случаях в процессах общения Вам свойственна эмпатия, а в каких – так называемый «ага-эффект»? Часто ли Вы пользуетесь установками и стереотипами в общении с разными людьми? Случаются ли у Вас в жизни «эффекты восприятии» (приведите примеры). Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 15: ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ

**Цель:** понять, что такое коммуникация, как разворачивается коммуникативный процесс, какие существуют средства передачи информации.

**Внеаудиторный практикум:**

1. В любой неформальной обстановке понаблюдайте за окружающими, прислушайтесь к их речи. Кто из них, по вашему мнению, говорит слишком быстро, а кто слишком медленно? Как бы Вы посоветовали им скорректировать свою речь? Как при общении с ними Вы учитываете особенности их речи?
2. Проведите наблюдение за тем, на каком расстоянии общаются преподаватели и студенты нашего вуза, близкие люди, малознакомые люди (например, в магазине). Опросите людей разных категорий (возрастных, социальных, профессиональных) по этому вопросу. Попробуйте определить средние показатели дистанции в общении для российской культуры и сравните их с разработанной Э. Холлом системой проксемики для американцев.
3. Проведите наблюдение за кем-либо из однокурсников или преподавателей в течение часа. Какова частотность использования жестов у этого человека? Каковы его любимые жесты, позы и т.п.? Как соотносятся используемые им средства невербальной коммуникации с его темпераментом, характером, профессиональной деятельностью?

**Вопросы для изучения:**

1. Понятие коммуникация. Значение коммуникации в жизни человека.
2. Коммуникативный процесс, его этапы. Трудности и барьеры коммуникации.
3. Средства коммуникации и их характеристика.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** коммуникация, обратная связь, вербальная и невербальная коммуникация, мимика, жест, пантомимика, проксемика, коммуникативный барьер.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику коммуникации и коммуникативным процессам;
* различать и понимать вербальные и невербальные сигналы коммуникации.

**Литература:**

1. Аминов, И.И. Психология делового общения / И.И. Аминов. – М.: Юнити-Дана, 2012. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117115
2. Битянова, М.Р. Социальная психология / М.Р. Битянова. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
3. Бороздина, Г.В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. – М.:   
   ИНФРА-М, 2000.
4. Козьяков, Р.В. Социальная психология / Р.В. Козьяков. – М.: Директ-Медиа, 2013. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210279
5. Кибанов, А.Я. Этика деловых отношений / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова,   
   В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2003.
7. Мунин, А.Н. Деловое общение / А.Н. Мунин. – М.: Флинта, 2010. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389
8. Панфилова, А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности /   
   А.П. Панфилова. – СПб.: Знание; ИВЭСЭП, 2001.

**Аудиторный практикум:**

1. Диагностика коммуникативных умений. Проанализируйте свои умения общаться с людьми разных темпераментов и характеров. Как Вы можете оценить эффективность своей коммуникации? Считаете ли Вы себя коммуникабельными человеком? Почему (приведите примеры)? Перечислите какие качества способствуют вашей коммуникации с другими людьми, а какие, наоборот препятствуют. Предложить рекомендации по развитию и коррекции собственных коммуникативных умений (если есть необходимость). Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 16: ИНТЕРАКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

**Цель:** понять специфику интерактивного аспекта общения,механизмы влияния людей друг на друга в процессе взаимодействия.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Вспомните (если вы были участником или свидетелем) или посмотрите в сети интернет флешмоб. Как разворачивалось действие участников и как на них реагировали другие люди? Проанализируйте, с помощью механизмов влияния как было организовано воздействие на толпу и насколько оно было эффективным.

**Вопросы для изучения:**

1. Интерактивная сторона общения и ее характеристика.
2. Влияние в процессе взаимодействия. Механизмы влияния.
3. Манипуляции в процессе общения.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** интеракция, подражание, заражение, внушение, принуждение, убеждение, манипуляция.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* показать особенности взаимодействия людей в группах;
* раскрыть особенности психологических способов воздействия на людей;
* уметь противостоять манипуляциям.

**Литература:**

1. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 1996.
2. Андриенко, Е.В. Социальная психология / Е.В. Андриенко. – М.: Академия, 2000.
3. Битянова, М.Р. Социальная психология / М.Р. Битянова. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
4. Бороздина, Г.В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защиты /   
   Е.Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2003.
6. Козлова, В.А. Психология манипулирования / В.А. Козлова. – Орел: МАБИВ,   
   2014. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428608](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428608)
7. Козьяков, Р.В. Социальная психология / Р.В. Козьяков. - М.: Директ-Медиа, 2013. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210279
8. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова,   
   В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001.
9. Михайлюк, Е.Б. Психология влияния / Е.Б. Михайлюк. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2003.
10. Морозов, А.В. Психология влияния / А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2000.
11. Мунин, А.Н. Деловое общение / А.Н. Мунин. - М.: Флинта, 2010. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389>
12. Харламова, Т.М. Психология влияния / Т.М. Харламова. – М.: Флинта, 2011. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103799](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103799)
13. Шейнов, В.П. Психология влияния: скрытое управление, манипулирование и защита от них / В.П. Шейнов. – М.: Ось-89, 2002.

**Аудиторный практикум:**

1. Диагностика умений вступать во взаимодействие с другими людьми. Проанализируйте полученные результаты. Оцените, как часто в Вашем поведении проявляется стратегия взаимодействия на кооперацию, и, как часто на конкуренцию. Как Вам кажется, почему так происходит? Какие способы влияния Вы используете при взаимодействии с другими людьми? Случается ли Вам манипулировать другими людьми (приведите примеры). Оформить в виде эссе.

## ТЕМА 17: ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА

**Цель:** понять, что такое конфликт, почему он возникает и каково его значение для развития личности, отношений, группы.

**Внеаудиторный практикум:**

1. Подумайте и запишите те ассоциации, которые у Вас вызывает слово «конфликт». Проанализируйте их, распределите в два столбика: в первый – те, которые вызывают позитивные следствия конфликтных ситуаций, в другой – те, которые описывают негативные последствия конфликтов. Сделайте вывод.

**Вопросы для изучения:**

1. Понятие конфликта. Причины возникновения конфликтов.
2. Виды конфликтов и их характеристика. Влияние конфликтов на отношения.
3. Динамика конфликта. Основные этапы и стадии конфликта.
4. Стили поведения в конфликте. Приобретение опыта тактичного поведения в конфликте.

**Термины и ключевые слова для запоминания:** конфликт, конфликтная ситуация, инцидент, конструктивный и деструктивный конфликт, конфликтная личность, внутриличностый конфликт.

**Изучив данную тему, студент должен уметь:**

* дать общую характеристику конфликту;
* различать причину, повод, инцидент конфликта.
* охарактеризовать стили поведения в конфликте и их применение для разрешения противоречий.

**Литература:**

1. Анцупов, А.Я. Конфликтология / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 1999.
2. Бороздина, Г.В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Гришина, Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2000.
4. Конфликтология / под ред. В.П. Ратникова. – М.: Юнити-Дана, 2015. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115393](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115393)
5. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова,   
   В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001.
6. Панфилова, А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности /   
   А.П Панфилова. – СПб.: Знание; ИВЭСЭП, 2001.
7. Прикладная конфликтология. Хрестоматия / сост. К.В. Сельченок – Минск: Харвест, 1999.
8. Психология и этика делового общения / под ред. проф. В.Н. Лавриненко. –   
   М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
9. Цветков, В.Л. Психология конфликта: От теории к практике / В.Л. Цветков. –   
   М.: Юнити-Дана, 2015. – Режим доступа: http:[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118984](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118984)

**Аудиторный практикум:**

1. Определение уровня конфликтности и стиля поведения в конфликтной ситуации. Оцените полученные результаты. Являетесь ли Вы конфликтной и конфликтующей личностью? Можете ли утверждать, что ваш стиль поведения в конфликте является эффективным? Почему? Можно ли утверждать, что те конфликты, в которых вы участвуете, имеют, как позитивные, так и негативные моменты? Оформить в виде эссе.
2. Решение кейсов.

## ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Понятие психологии. Предмет психологии и основные этапы его развития.
2. Психология как наука. Основные научные направления в психологии (на примере нескольких).
3. Становление, развитие и современное состояние психологии в нашей стране.
4. Понятие психики. Развитие психики в процессе эволюции.
5. Психика и сознание как основные категории психологии. Соотношение сознания и бессознательного в структуре психики.
6. Понятие внимания. Основные виды и свойства внимания.
7. Ощущение и восприятие: общее и различное в понятиях. Значение чувственных форм познания для человека.
8. Понятие о мышлении как высшей форме познавательной деятельности.
9. Понятие о воображении и его значении в жизнедеятельности человека.
10. Понятие памяти. Виды памяти и их значение в жизни человека. Процессы памяти.
11. Понятие деятельности в психологии. Структура деятельности. Виды деятельности.
12. Общее представление о личности в психологии. Основные зарубежные теории личности (на примере одной).
13. Человек, индивид, личность. Соотношение биологического и социального в личности.
14. Личность как социальное проявление психики. Формирование и развитие личности.
15. Понятие мотивации. Общая характеристика мотивационной сферы человека.
16. Понятие о темпераменте. Виды темперамента и их характеристика.
17. Характер: понятие, структура, формирование.
18. Общая характеристика способностей. Развитие способностей у человека.
19. Эмоции, чувства и эмоциональные состояния: общее и различное в понятиях.
20. Общая характеристика воли. Значение воли в организации жизнедеятельности человека.
21. Понятие группы. Виды групп. Влияние группы на личность.
22. Психология отношений: понятие, виды, механизмы развития. Социально-психологический климат.
23. Понятие общения. Виды общения. Средства общения и их характеристика.
24. Структура общения. Перцептивный, коммуникативный и интерактивный аспекты общения и их характеристика.
25. Понятие конфликта. Источники, динамика, методы управления конфликтом.

# ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

**Апперцепция –** зависимость восприятия от содержания психической жизни человека, от особенностей его личности и опыта жизни

**Аффект –** кратковременное, бурно протекающее, неконтролируемое сознанием состояние сильного эмоционального возбуждения, возникающее обычно в экстремальных условиях, когда человек не справляется с ситуацией.

**Бессознательное –** совокупность психических процессов, состояний и свойств, обусловленных явлениями действительности, во влиянии которых человек не отдает себе отчета, но которые оказывают такое же влияние не его поведение, как и его сознание

**Внимание –** сосредоточенность и направленность сознания на каком-либо реальном или идеальном объекте

**Воля –** психическое свойство человека, проявляющееся в его способности сознательно управлять своей психикой и поступками, проявляется в преодолении препятствий на пути достижения сознательно поставленной цели.

**Воображение –** психический процесс создания образа предмета или ситуации путем перестройки имеющихся представлений, удерживать его в сознании и мысленно манипулировать им

**Восприятие –** психический процесс отражение в сознании человека объективной реальности в виде целостного образа при непосредственном воздействии раздражителя на рецептор

**Группа –** совокупность людей, выделенная из социального целого на основе какого-либо признака

**Деиндивидуализация (обезличивание) –** временная утрата человеком психологических и поведенческих особенностей, характеризующих его как личность, в групповых ситуациях, обеспечивающих анонимность

**Деятельность –** специфически человеческая, регулируемая сознанием, активность, направленная на творческое преобразование, совершенствование действительности и самого себя

**Идентификация (отождествление)** – установление сходства одного человека с другим, направленное на его понимание и интерпретацию поведения

**Индивид –** отдельно взятый человек со всеми присущими ему особенностями

**Индивидуальность –** это характеристика, в которой отражается уникальность и неповторимость конкретного человека

**Интеракция –** взаимодействие людей в процессе общения, направленное на определенную форму организации совместной деятельности

**Климат социально-психологический** – общая характеристика состояния малой группы, в особенности человеческих взаимоотношений, сложившихся в ней.

**Коммуникация –** обмен информацией между людьми посредством вербальных или невербальных средств

**Конфликт –** форма взаимодействия людей, при которой происходит столкновение противоположных мнений, идей, позиций и которая сопровождается острыми эмоциональными переживаниями

**Конформизм** – изменение поведения или убеждений личности в результате реального или воображаемого давления группы

**Личность** – особое качество, которое приобретается индивидом в обществе, в совокупности тех общественных отношений, в которые включен человек

**Мотив –** внутренняя устойчивая психологическая причина поведения или поступка человека

**Мотивация** – динамический процесс внутреннего управления поведением, включающим его инициацию, направление, организацию и поддержку

**Мотивов борьба –** психическое состояние человека, характеризуется одновременным существованием взаимоисключающих мотивов и соответствующих им способов действий.

**Мышление –** психический процесс обобщенного и опосредованного отражения действительности в ее существенных связях и отношениях

**Настроение –** эмоциональное состояние человека, связанное со слабо выраженными положительными или отрицательными эмоциями и существующее в течение длительного времени

**Образ –** обобщенная картина мира (предметов, явлений), складывающаяся в результате переработки информации о нем, поступающей через органы чувств.

**Общение –** сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности

**Отношения межличностные –** субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляемые в характере и способах взаимных влияний людей в ходе совместной деятельности и общения

**Отражение (психическое)** – субъективное избирательное отражение объективного мира в связи с какой-то необходимостью

**Ощущение –** элементарный психический процесс отражения живым существом в виде отдельных свойств предметов и явлений материального мира, а также внутренних состояний при непосредственном воздействии раздражителя на рецептор

**Память** – психический процесс, связанный с запоминанием, сохранением и сохранением прошлого опыта

**Перцепция (социальная)** – процесс восприятия и понимания людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, других социальных объектов) и установление на этой основе определенных отношений

**Потребность –** состояние нужды организма, индивида, личности в определенных, необходимых для нормального существования, условиях

**Психика –** свойство высокоорганизованной материи, заключающееся в активном отражении окружающего мира, построении картины этого мира, в регуляции на этой основе собственного поведения и деятельности

**Психология –** наука о закономерностях возникновения, развития и проявления психики как собой формы жизнедеятельности

**Рефлексия** – обращение внимания субъекта на самого себя и на свое сознание, в частности, на продукты собственной активности, а также какое-либо их переосмысление

**Роль социальная –** понятие, обозначающее поведение человека в определенной жизненной ситуации, соответствующей занимаемому им положению

**Саморегуляция –** процесс управления человеком собственными психологическими и физиологическими состояниями

**Самосознание –** осознание человеком самого себя, своих собственных качеств (образ своего «Я»)

**Сознание –** высший уровень психического отражения действительности, определяющий осмысленное отношение человека к миру с пониманием его существенных элементов, свойств, закономерностей и происходящего в нем

**Социализация –** это процесс усвоения и последующего активного воспроизведения человеком социального опыта

**Социально-психологический климат –** относительно устойчивый, преобладающий в группе настой ее членов, проявляющийся в многообразных формах их деятельности

**Способности –** индивидуально-психологические особенности человека, которые являются условиями успешного осуществления деятельности и обеспечивают высокие достижения в ней

**Стресс –** эмоциональное состояние, возникающее в ответ на разнообразные экстремальные, неожиданные воздействия и характеризующееся общей мобилизацией организма на приспособление к сверхсложным условиям

**Темперамент** – совокупность индивидуально-психологических особенностей человека, характеризующих динамическую и эмоциональную стороны его поведения

**Характер –** совокупность индивидуальных особенностей человека, которые проявляются в его отношении к действительности и обуславливают типичный для данного человека способ поведения в определенных жизненных условиях и обстоятельствах

**Цель –** непосредственный и обязательно осознаваемый образ желаемого результата, на который в данный момент направленно поведение

**Человек** – [общественное](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D1%83%D0%BC) существо, обладающее [разумом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D1%83%D0%BC) и сознанием, а также [субъект](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82_(%D1%84%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%8F)) общественно-исторической деятельности и [культуры](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0)

**Чувство –** высшая, культурно обусловленная эмоция человека, связанная с каким-либо объектом (реальным или воображаемым) и отличающаяся относительной устойчивостью

**Эмоция –** элементарные переживания, возникающие у живого организма под влиянием общего состояния организма и хода удовлетворения актуальных потребностей

**Эмпатия -** способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям, к пониманию их внутренних состояний

## АУДИТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

**ТЕСТ НА ИЗУЧЕНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ СЛУХОВОГО ВНИМАНИЯ**

**Цель:** оценка концентрации и устойчивости слухового внимания.

**Инструкция:** Сейчас я прочитаю вам три простые арифметические задачи. Вы должны решить их в уме. Результаты вычислений записывайте только тогда, когда я скажу: «Пишите!». Вслух говорить ничего нельзя. Переспрашивать тоже нельзя. Если вы не расслышали или забыли примеры, то вместо ответа ставьте прочерк. Внимание! Полная тишина! Начинаю! (Читать четко, медленно, с паузами, где отточия).

«Даны два числа: 82 … и 68…Первую цифру второго числа умножьте на первую цифру первого числа… и от полученного произведения отнимите вторую цифру первого числа… Пишите!...» (Ответ: 46).

«Даны два числа: 82 … и 68…К первой цифре второго числа прибавьте вторую цифру первого числа… и полученную сумму разделите на вторую цифру второго числа… Пишите!...» (Ответ: 1).

«Даны два числа: 56 … и 92…Вторую цифру первого числа разделите на первую цифру второго числа… Полученное частное умножьте на вторую цифру первого числа… Пишите!...» (Ответ: 4).

**Обработка результатов**

Полученные данные позволяют оценить индивидуальные особенности концентрации слухового внимания. Для решения всех трех задач необходимо быстрое сосредоточение и устойчивость концентрированного внимания.

Правильное решение второй и третьей задачи при неправильном решении первой указывают на относительно невысокую скорость сосредоточения внимания и, таким образом, медленную включаемость в работу.

Правильное решение первой и второй задачи при неправильном решении третьей говорит о некоторой истощаемости внимания, неспособности сохранять высокую его степень концентрации в процессе работы.

Правильное решение первой и третьей задачи при неправильном решении второй свидетельствует о неустойчивости внимания, отвлекаемости.

**ТЕСТ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВНИМАНИЯ**

**Цель:** измерение степени распределения зрительного внимания в условиях однородной деятельности (методика отыскания чисел).

**Инструкция:** перед Вами таблица, в которой расположены в беспорядке числа от 1 до 40. Всего в таблице 25 чисел, значит, 15 пропущено. У Вас имеется ряд чисел от 1 до 40. Вы должны отыскать в таблице числа по порядку, начиная с 1. Если Вы не найдете в таблице какое-то число, вычеркните его в бланке для ответов. Исправления не допускаются. На работу Вам дается 1,5 мин. Нужно работать быстро и без ошибок. Приготовиться. Внимание! Начали!

**Обработка результатов**

Подсчитывается количество правильно вычеркнутых чисел (и количество ошибок, неправильных вычеркиваний, исправлений, пропусков) и делаются выводы об уровне распределения внимания в условиях однородной деятельности.

Числа, которые пропущены: 3, 4, 7, 10, 11, 15, 17, 18, 21, 22, 24, 29, 30, 35, 38.

**Образец таблицы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| 14 | 5 | 31 | 27 | 37 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 40 | 34 | 23 | 1 | 20 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 19 | 16 | 32 | 13 | 33 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 2 | 6 | 8 | 25 | 9 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 12 | 26 | 36 | 28 | 39 |
|  |  |  |  |  |

**ТЕСТ НА ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ**

**Цель:** оценка скорости переключения внимания.

**Инструкция:** перед Вами таблица, в которой расположены 25 различных фигур. Необходимо как можно быстрее вписать в приготовленные фигуры числа следующим образом: в квадрат – 2, в треугольник – 5, в круг – 8, в ромб – 1.

Учтите, что вписывать нужно во все фигуры подряд, а не в разбивку. Окончание работы фиксируется. Нужно работать быстро и без ошибок. Приготовиться. Внимание! Начали!

**Обработка результатов**

Подсчитывается количество правильно вписанных чисел в фигуры. За каждую ошибку добавляется штрафное время – 10 с.

Если результат меньше 30 с и без ошибок – отличный результат, 30 – 35 с – хороший, 35 – 40 – средний и более 40 с – низкий.

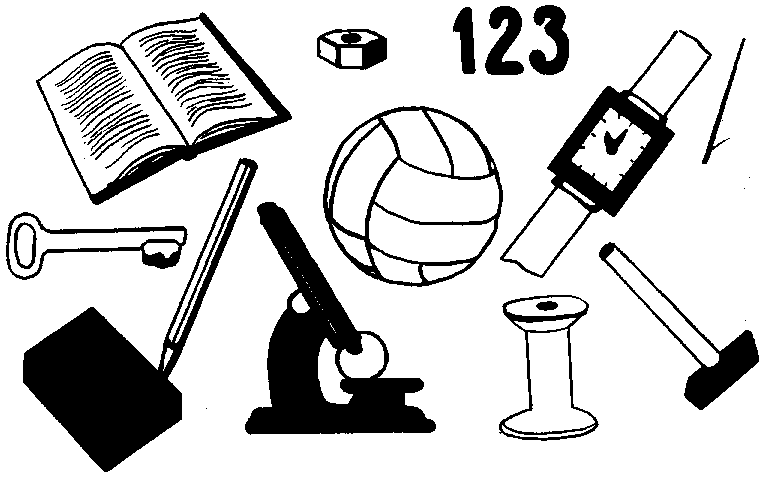
**Образец таблицы**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
|  |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |
|  |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | |  |  |  | |  | | --- | |  | |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ВНИМАНИЯ**

**Цель:** изучение объема внимания.

**Инструкция:** перед Вами рисунок, на котором изображены различные фигуры. В течение 3 – 4 секунд внимательно посмотрите на рисунок, а затем перечислите предметы, которые запомнились. Приготовиться. Внимание! Начали!

****

**Обработка результатов**

Подсчитывается количество правильно воспроизведенных фигур.

Объем внимания нормального взрослого человека составляет 7±2 (число Мюллера) и равен объему кратковременной памяти.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ВОСПРИЯТИЯ (С. ЕФРЕМЦЕВА)**

**Цель:** определение доминирующего способа восприятия окружающей действительности.

**Инструкция:** ответьте на поставленные ниже вопросы «да» или «нет».

**Текст опросника**

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.
3. Не признаю моду, которая неудобна.
4. Обожаю ходить в сауну.
5. В автомашине для меня важен цвет.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в комнату.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Много времени посвящаю своему внешнему виду.
9. Люблю принимать массаж.
10. Когда есть свободное время, люблю рассматривать людей.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет в ней хорошо.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Часто читаю во время еды.
15. Очень часто разговариваю по телефону.
16. Я склонен (склонна) к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самой.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели и знакомые.
21. Легко отдаю деньги за цветы, потому что цветы украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю сам (сама) с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя;
26. Тембр голоса многое говорит мне о человеке.
27. Очень часто оцениваю людей по манере одеваться.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель – это для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобные туфли.
31. Очень люблю ходить в кино,
32. Узнаю когда-либо виденные лица, даже через годы.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
34. Умею слушать то, что мне говорят.
35. Люблютанцевать, а в свободное время заниматься спортом или гимнастикой.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая аудиоаппаратура.
38. Когда слышу музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе не люблюосматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в комнате зависит от освещения.
43. Часто хожу на концерты.
44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия – это захватывающее дело.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

**Обработка результатов и интерпретация результатов**

Тип А (видеть): 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19.21,23,27,31,32,39,40,42,45.

Тип В (ощущать): 3. 4, 9, 11, 16, 18,22,25,28,29,30,35,38,41,44,47.

Тип С (слышать): 2, 6, 7, 13, 15, 17,20,24,26,33,34,36,37.43,46,48.

Теперь подсчитайте, в каком разделе больше кружочков (вопросы, на которые ответили «согласен»), – это Ваш главный тип восприятия. Добавим, что речь человека тоже может подсказать, к какому типу он принадлежит.

ТИП А (видеть). Часто употребляются слова и фразы, которые связаны со зрением, с образами и воображением. Например: «не видел этого», «это, конечно, проясняет все дело», «заметил прекрасную особенность». Рисунки, образные описания, фотографии значат для типа А больше, чем слова. Принадлежащие к этому типу люди моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок.

ТИП В (ощущать, осязать). Тут чаще в ходу другие слова и определения, например: «не могу этого понять», «атмосфера в квартире невыносимая», «ее слова глубоко меня тронули», «подарок был для меня чем-то похожим на теплый дождь». Чувства и впечатления людей этого типа касаются, главным образом, того, что относится к прикосновению, интуиции, догадке. В разговоре их интересуют внутренние переживания.

ТИП С (слышать): «не понимаю, что ты мне говоришь», «это известие для меня…», «не выношу таких громких мелодий» – вот характерные высказывания для людей этого типа; огромное значение для них имеет все, что акустично: звуки, слова, музыка, шумовые эффекты.

Сходство типов может способствовать эффективной коммуникации (и даже любви), несовпадение порождает конфликты и деструктивную коммуникацию.

Характеристика типов личности по их типу восприятия дана в ПРИЛОЖЕНИИ А.

**ИССЛЕДОВАНИЕ БЫСТРОТЫ МЫШЛЕНИЯ**

**Цель:** определить темп выполнения ориентировочных и операциональных компонентов мышления.

**Инструкция:** Вам предложен бланк со словами, в которых пропущены буквы. По сигналу в течение 3 мин Вы должны вписать недостающие в словах буквы. Каждый прочерк означает одну пропущенную букву. Слова должны быть существительными нарицательными в единственном числе.

**Образец бланка**

д\_ло п\_л\_а з\_о\_ок с\_я\_о\_ть

к\_ша о\_б\_й к\_н\_а к\_с\_а\_ник

с\_да к\_б\_он с\_е\_ло у\_и\_е\_ь

в\_за з\_р\_о к\_ы\_а а\_е\_ь\_ин

н\_га в\_с\_ок т\_а\_а с\_а\_ц\_я

м\_на с\_г\_об к\_у\_ка ч\_р\_и\_а

д\_ля в\_т\_а с\_а\_ка к\_п\_с\_а

к\_но п\_д\_ак с\_у\_а т\_у\_о\_ть

б\_да п\_р\_а с\_а\_а с\_е\_о\_а

ч\_до б\_л\_он п\_е\_а к\_н\_о\_а

**Обработка результатов**

Подсчитывается количество правильно составленных слов в течение 3 мин.

Показателем быстроты мышления и одновременно показателем подвижности нервных процессов выступает количество составленных слов:

– менее 20 слов – низкая быстрота мышления и недвижность нервных процессов,

– 21 – 30 слов – средняя быстрота мышления и подвижность нервных процессов нервных процессов,

– 31 слово и более – высокая быстрота мышления и подвижность нервных процессов.

**ИЗУЧЕНИЕ ТИПА ПАМЯТИ**

**Цель:** определение ведущего типа памяти.

**Вариант 1**

**Инструкция:** Вам предлагается запомнить разными способами слова.

Для проверки зрительной памяти, не двигая губами, прочтите первый ряд слов так, чтобы на одно слово ушла примерно одна секунда. Затем на листе бумаги воспроизведите те слова, что запомнили.

Для проверки моторной памяти сделайте то же самое со вторым набором слов, но при чтении обязательно беззвучно шевелите губами и «записывайте» их в воздухе. Затем также воспроизведите слова на листе бумаги.

Для проверки слуховой памяти попросите кого-либо прочесть вслух третий ряд слов с интервалом в 4 – 5 секунд между ними.

Для проверки зрительно-моторно-слухового запоминания (смешанный тип) испытуемому зачитывают слова, а он читает их следом, шепотом повторяет и «записывает» пальцем в воздухе.

Инструкция понятна. Приготовиться. Внимание! Начали!

**Материал для запоминания**

1. Дирижабль, лампа, яблоко, карандаш, гроза, утка, обруч, мельница, попугай, листок.
2. Самолет, чайник, бабочка, ноги, бревно, свеча, тачка, журнал, машина, столб.
3. Пароход, собака, парта, сапоги, сковорода, калач, роща, гриб, шутка, сено.
4. Волк, бочка, коньки, самовар, пила, весло, загадка, прогулка, книга, трактор.

**Вариант 2**

**Инструкция:** Вам предлагается запомнить тремя разными способами цифры.

Для проверки зрительной памяти, не двигая губами, прочтите верхнее число первой колонки так, чтобы на одну цифру ушла примерно одна секунда. Затем отвернитесь и запишите число. Перепишите, таким образом всю первую колонку, не проверяя себя.

Для проверки моторной памяти сделайте тоже самое со средней колонкой, но при чтении обязательно беззвучно шевелите губами.

Для проверки слуховой памяти попросите кого-либо прочесть вслух колонку цифру за цифрой.

Инструкция понятна. Приготовиться. Внимание! Начали!

**Материал для запоминания**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Зрительная память |  | Моторная память |  | Слуховая память |
| 5237  67 974  546 732  3 678 320  76 563 751  620 543 410  5 654 840 383  73 568 319 278  967 543 869 889 |  | 7 492  72 287  915 845  2 859 842  17 675 493  879 438 820  1 463 378 863  02 456 476 924  034 463 378 456 |  | 8 390  28 890  526 728  2 067 890  90 673 241  890 076 356  1 678 432 567  65 467 462 567  463 189 215 564 |

**Обработка результатов**

Тип памяти человека определяется по тому, какое из заданий было выполнено лучше других.

**Вариант 1**

Подсчитывается коэффициент типа памяти С = а/10, где а – количество правильно воспроизведенных слов.

Чем ближе коэффициент к 1, тем лучше развит у испытуемого данный тип памяти.

**Вариант 2**

Подсчитайте, в какой колонке и сколько цифр Вы запомнили. Ваши возможности определит самое длинное число, которое удалось воспроизвести правильно. Проделав это, Вы определите свой ведущий тип памяти.

Объем памяти взрослого человека составляет 5 – 9 единиц. Человек с очень хорошей памятью запоминает до 12 цифр, при слабой памяти – четыре цифры и меньше.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА ЛОГИЧЕСКОЙ И МЕХАНИЧЕСКОЙ ПАМЯТИ**

**Цель:** изучение особенностей логической и механической памяти их объема.

**Инструкция:** Вам сейчас будутзачитаны 10 пар слов 1-го ряда (интервал между парой – 5 с), а после десятисекундного перерыва слова 2-го ряда (с интервалом 15 с). Вы должны записать запомнившиеся слова правой половины ряда.

**Слова к заданию 1:** **Слова к заданию 2:**

кукла – играть жук – кресло

лампа – вечер спица – сестра

груша – компот рыба – пожар

паровоз – ехать шляпа – пчела

корова – молоко ботинки – самовар

чернила – тетрадь мухомор – диван

снег – зима компас – клей

бабочка – муха графин – брать

книга – учитель спичка – обувь

щетка – зубы терка – идет

**Обработка результатов**

В первом ряду слов для запоминания имеется смысловая связь, во втором она отсутствует. Для определения коэффициента логической памяти, необходимо выполнить следующие расчеты:

С1=Б1/А1,

где А1 – количество слов первого ряда; Б1 – количество запомнившихся слов.

Аналогичные расчеты следует выполнить для определения объема механической памяти:

С2=Б2/А2

где А2– количество слов первого ряда; Б2 – количество запомнившихся слов.

Сравнить полученные результаты, сделать выводы о продуктивности логического и механического запоминания.

**МЕТОДИКА «МОТИВАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ»**

**Цель:** изучение мотивации обучения.

**Инструкция:** отметьте Ваше согласие знаком «+» или несогласие – знаком «–» с нижеследующими утверждениями.

**Текст опросника**

1. Лучшая атмосфера на занятии – атмосфера свободных высказываний.
2. Обычно я работаю с большим напряжением.
3. У меня редко бывают головные боли после пережитых волнений и неприятностей.
4. Я самостоятельно изучаю ряд предметов, по моему мнению, необходимых для моей будущей профессии.
5. Какое из присущих Вам качеств Вы выше всего цените? Напишите ответ.
6. Я считаю, что жизнь нужно посвятить выбранной профессии.
7. Я испытываю удовольствие от рассмотрения на занятии трудных проблем.
8. Я не вижу смысла в большинстве работ, которые мы делаем в вузе.
9. Большое удовлетворение мне дает рассказ знакомым о моей будущей профессии.
10. Я весьма средний студент, никогда не буду вполне хорошим, а поэтому нет смысла прилагать усилия, чтобы стать лучше.
11. Я считаю, что в наше время не обязательно иметь высшее образование.
12. Я твердо уверен в правильности выбора профессии.
13. От каких из присущих Вам качеств Вы хотели бы избавиться? Напишите ответ.
14. При удобном случае я использую на экзаменах подсобные материалы (конспекты, шпаргалки, записи, формулы).
15. Самое замечательное время жизни – студенческие годы.
16. У меня чрезвычайно беспокойный и прерывистый сон.
17. Я считаю, что для полного овладения профессией все учебные дисциплины нужно изучать одинаково глубоко.
18. При возможности я поступил бы в другой вуз.
19. Я обычно вначале берусь за более легкие задачи, а более трудные оставляю на конец.
20. Для меня было трудно при выборе профессии остановиться на одной из них.
21. Я могу спокойно спать после любых неприятностей.
22. Я твердо уверен, что моя профессия даст мне моральное удовлетворение и материальный достаток в жизни.
23. Мне кажется, что мои друзья способны учиться лучше, чем я.
24. Для меня очень важно иметь диплом о высшем образовании.
25. Из неких практических соображений для меня это самый удобный вуз.
26. У меня достаточно силы воли, чтобы учиться без напоминания администрации.
27. Жизнь для меня почти всегда связана с необычайным напряжением.
28. Экзамены нужно сдавать, тратя минимум усилий.
29. Есть много вузов, в которых я мог бы учиться с не меньшим интересом.
30. Какое из присущих Вам качеств больше всего мешает учиться? Напишите ответ.
31. Я очень увлекающийся человек, но все мои увлечения так или иначе связаны с будущей работой.
32. Беспокойство об экзамене или работе, которая не выполнена в срок, часто мешает мне спать.
33. Высокая зарплата после окончания вуза для меня не главное.
34. Мне нужно быть в хорошем расположении духа, чтобы поддержать общее решение группы.
35. Я вынужден был поступить в вуз, чтобы занять желаемое положение в обществе, избежать службы в армии.
36. Я учу материал, чтобы стать профессионалом, а не для экзамена.
37. Мои родители хорошие профессионалы, и я хочу быть на них похожим.
38. Для продвижения по службе мне необходимо иметь высшее образование.
39. Какое из ваших качеств помогает Вам учиться? Напишите ответ.
40. Мне очень трудно заставить себя изучать как следует дисциплины, прямо не относящиеся к моей будущей специальности.
41. Меня весьма тревожат возможные неудачи.
42. Лучше всего я занимаюсь, когда меня периодически стимулируют, подстегивают.
43. Мой выбор данного вуза окончателен.
44. Мои друзья имеют высшее образование, и я не хочу отстать от них.
45. Чтобы убедить в чем-либо группу, мне приходится самому работать очень интенсивно.
46. У меня обычно ровное и хорошее настроение.
47. Меня привлекает удобство, чистота, легкость будущей профессии.
48. До поступления в вуз я давно интересовался этой профессией, много читал о ней.
49. Профессия, которую я получаю, самая важная и перспективная.
50. Мои знания об этой профессии были достаточны для уверенного выбора данного вуза.

**Обработка результатов**

Методика имеет три шкалы: «приобретение знаний» (стремление к приобретению знаний, любознательность); «овладение профессией» (стремление овладеть профессиональными знаниями и сформировать профессионально важные качества); «получение диплома» (стремление приобрести диплом при формальном усвоении знаний, стремление к поиску обходных путей при сдаче экзаменов и зачетов). В опросник для маскировки включен ряд фоновых утверждений, которые в дальнейшем не обрабатываются.

**Ключ к опроснику**

Шкала «приобретение знаний» – за согласие («+») с утверждением по п. 4 проставляется 3,6 балла; по п. 17 – 3,6 балла; по п. 26 – 2,4 балла; за несогласие («–») с утверждением по п. 28 – 1,2 балла; по п. 42 – 1,8 балла. Максимум – 12,6 балла.

Шкала «овладение профессией» – за согласие по п. 9 – 1 балл; по п. 31 – 2 балла; по п. 33 – 2 балла, по п. 43 – 3 балла; по п. 48 – 1 балл и по п. 49 – 1 балл. Максимум – 10 баллов.

Шкала «получение диплома» – за несогласие по п. 11 – 3,5 балла; за согласие по п. 24 – 2,5 балла; по п. 35 – 1,5 балла; по п. 38 – 1,5 балла и по п. 44 – 1 балл. Максимум – 10 баллов.

Вопросы по п.п. 5, 13, 30, 39 являются нейтральными к целям опросника и в обработку не включаются.

Преобладание мотивов по первым двум шкалам свидетельствует об адекватном выборе студентом профессии и удовлетворенности ею.

**ТЕСТ-ОПРОСНИК ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ СВОЙСТВ И ТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА (EPQ, ФОРМА А) (Г. АЙЗЕНК)**

**Цель:** изучение выраженности свойств, определение типа темперамента.

**Инструкция.** Вам предлагается 57 вопросов об особенностях Вашего поведения и Ваших чувств. Отвечайте на вопросы плюсом «да» и минусом «нет». Работайте быстро, не затрачивая много времени на их обдумывание, так как наиболее интересна Ваша первая реакция, а не результат слишком долгих раздумий. Помните, что отвечать надо на каждый вопрос. Здесь не может быть хороших или плохих ответов. Это не испытание Ваших способностей, а лишь выяснение особенностей Вашего поведения.

**Текст опросника**

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, поискам приключений, смене обстановки?
2. Часто ли Вы нуждаетесь в друзьях, которые понимают все, могут ободрить и утешить?
3. Вы человек беспечный, беззаботный?
4. Очень ли Вам трудно сказать кому-то «нет»?
5. Задумываетесь ли Вы перед тем, как что-то предпринимать?
6. Если Вы обещаете что-либо сделать, то всегда ли сдерживаете свое слово?
7. Часто ли у Вас меняется настроение?
8. Обычно Вы действуете и говорите быстро, не задумываясь?
9. Часто ли Вы чувствуете себя несчастным человеком, без достаточных на то причин?
10. Упорно ли Вы спорите, до конца отстаивая свою точку зрения?
11. Появляется ли у Вас чувство робости или смущения, когда хотите познакомиться с симпатичным представителем противоположного пола?
12. Выходите ли Вы иногда из себя, сердясь не на шутку?
13. Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли Вы переживаете оттого, что сделали или сказали такое, что не следовало бы?
15. Отдаете ли Вы обычно предпочтение книгам, а не встречам с друзьями?
16. Легко ли Вас обидеть?
17. Любите ли Вы часто бывать в компаниях?
18. Возникают ли у Вас мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других?
19. Бывает ли так, что иногда Вы так полны энергией, что все горит в руках, а иногда вялы?
20. Предпочитаете ли Вы иметь меньше друзей, но зато особенно близких?
21. Часто ли Вы мечтаете?
22. Когда с Вами говорят в повышенных тонах, отвечаете ли тем же?
23. Часто ли Вас беспокоит чувство вины?
24. Все ли Ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и как следует повеселиться в компании?
26. Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
27. Считают ли Вас окружающие живым и веселым человеком?
28. Часто ли Вы, сделав какое-нибудь важное дело, испытываете такое чувство, что могли бы сделать его лучше?
29. Когда находитесь в обществе других людей, Вы больше молчите?
30. Не бывает ли так, что иногда Вы сплетничаете?
31. Случается ли так, что Вы не можете заснуть оттого, что в голову лезут разные мысли?
32. Если Вы захотите узнать о чем-нибудь, то предпочтете прочитать об этом в книге, газете, чем спросить?
33. Бывает ли у Вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли Вам работа, требующая постоянного внимания?
35. Бывает ли такое состояние, что Вас бросает в дрожь от волнения в какой-то экстремальной ситуации?
36. Всегда ли Вы платили бы за провоз багажа в транспорте, если бы не опасались проверки?
37. Неприятно ли Вам находиться в обществе, где подшучивают, насмехаются друг над другом?
38. Вы раздражительны?
39. Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
40. Волнуетесь ли Вы по поводу неприятных событий?
41. Вы ходите медленно, не спеша?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на работу или встречу?
43. Часто ли Вы видите кошмарные сны?
44. Верно ли, что Вы так любите поговорить, что никогда не упускаете случая побеседовать даже с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли Вас какие-либо боли?
46. Вы бы почувствовали себя очень несчастным, если бы длительное время были лишены широкого общения с людьми?
47. Можно ли назвать Вас нервным человеком?
48. Есть ли среди знакомых те, которые Вам явно не нравятся?
49. Можно ли сказать, что Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли Вы обижаетесь, если другие указывают на Ваши ошибки в работе или личные недостатки?
51. Считаете ли Вы, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
53. Легко ли Вам внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Случается ли говорить о вещах, в которых Вы не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
56. Любите ли Вы шутить?
57. Страдаете ли Вы от бессонницы?

**Обработка результатов**

Все 57 вопросов делятся на три группы. 24 вопроса выявляют, экстраверт Вы или интроверт. Следующие 24 вопроса связаны с Вашей эмоциональной устойчивостью или неустойчивостью. Оставшиеся 9 вопросов определяют, насколько Вы искренни в ответах. За каждый ответ, совпадающий с ключом, ставится 1 балл. Баллы по каждой из трех шкал суммируются.

**Ключ к опроснику**

Шкала скрытности – откровенности (искренность): 6+, 12–, 18–, 24+, 30–, 36+, 42–, 48–, 54–.

Шкала интроверсии – экстраверсии: 1+, 3+, 5–, 8+, 10+, 13+, 15–, 17+, 20–, 22+, 25+, 27+, 29–, 32–, 34+, 37–, 39+, 41–, 44+, 46+, 49+, 51–, 53+, 56+.

Шкала эмоциональной устойчивости – неустойчивости: 2+, 4+, 7+, 9+ 11+, 14+, 16+, 19+, 21+, 23+, 26+, 28+, 3l+, 33+, 35+, 38+, 40+, 43+, 45+, 47+, 50+, 52+, 55+, 57+.

**Интерпретация результатов**

Если Вы набрали более 4 баллов по шкале скрытности – откровенности, то Ваши ответы были не всегда искренними и свидетельствуют о тенденции ориентироваться на хорошее впечатление о себе.

Если Вы набрали 12 и более баллов по шкале интроверсии – экстраверсии, Вы – экстраверт (12 – 18 баллов – умеренная экстраверсия, 19 – 24 — значительная), если у Вас меньше 12 баллов, то Вы интроверт (1 – 7 – значительная интроверсия, 8 – 11 – умеренная).

Если у Вас 12 и менее баллов по шкале эмоциональной устойчивости – неустойчивости, то Вы эмоционально устойчивы (до 10 баллов – высокая устойчивость, 11 – 12 – средняя); если более 12 баллов, то Вы эмоционально неустойчивы (15 – 18 – высокая, 19 – 24 – очень высокая неустойчивость).

С помощью опросника, по мнению Г. Айзенка, можно определить тип темперамента. Если изобразить координаты на листе бумаги и расположить баллы (от 0 до 24) по осям: устойчивость (стабильность) – нейротизм и экстраверсия – интроверсия, сочетание характеристик укажет на тип темперамента. В верхней правой части (неустойчивые экстраверты) окажутся холерики; в правой нижней – сангвиники; в левой нижней – флегматики, в левой верхней части – меланхолики.



Более подробное описание типов темперамента дано в ПРИЛОЖЕНИИ Б.

**МЕТОДИКА «ФОРМУЛА ТЕМПЕРАМЕНТА» (А. БЕЛОВ)**

**Цель:** определение преобладающего типа темперамента и выявление представленности в нем свойств других типов.

**Инструкция**: внимательно прочитайте перечень свойств и поставить знак (+), если считаете, что это свойство Вам присуще, и знак (–), если оно у вас отсутствует. В сомнительных случаях никакой знак не ставится.

**Холерик**

1. Неусидчивость, суетливость.
2. Невыдержанность, вспыльчивость.
3. Нетерпеливость.
4. Резкость и прямолинейность в отношениях с людьми.
5. Решительность и инициативность.
6. Упрямство.
7. Находчивость в споре.
8. Неритмичность в работе.
9. Склонность к риску.
10. Незлопамятность, необидчивость.
11. Быстрота и страстность речи.
12. Неуравновешенность и склонность к горячности.
13. Нетерпимость к недостаткам.
14. Агрессивность забияки.
15. Выразительность мимики.
16. Способность быстро действовать и решать.
17. Неустанное стремление к новому.
18. Обладание резкими, порывистыми движениями.
19. Настойчивостъ в достижении поставленной цели.
20. Склонность к резкой смене настроения.

**Сангвиник**

1. Жизнерадостность.
2. Энергичность и деловитость.
3. Недоведение начатого дела до конца.
4. Склонность переоценивать себя.
5. Способность быстро схватывать новое.
6. Неустойчивость в интересах и склонностях.
7. Легкое переживание неудачи и неприятностей.
8. Легкое приспособление к разным обстоятельствам.
9. Увлеченность любым делом.
10. Быстрое остывание, когда дело перестает интересовать.
11. Быстрое включение в новую работу и переключение с одного вида работы на другой.
12. Тяготение однообразной, будничной, кропотливой работой.
13. Общительность и отзывчивость, нескованность в общении с другими людьми.
14. Выносливость и работоспособность.
15. Громкая, быстрая, отчетливая речь.
16. Сохранение самообладания в неожиданной, сложной ситуации.
17. Обладание всегда добрым настроением.
18. Быстрое засыпание и пробуждение.
19. Частая несобранность, поспешность в решениях.
20. Склонность иногда скользить по поверхности, отвлекаясь.

**Флегматик**

1. Спокойствие и хладнокровие.
2. Последовательность и обстоятельность в делах.
3. Осторожность и рассудительность.
4. Умение ждать.
5. Молчаливость, нежелание болтать но пустякам.
6. Обладание спокойной, равномерной речью, без резко выраженных эмоций, жестикуляций и мимики.
7. Сдержанность и терпеливость.
8. Доведение начатого дела до конца.
9. Умение применять свои силы в дело (не растрачивать их по пустякам).
10. Строгое придерживание выработанного распорядка жизни, системы в работе.
11. Легкое сдерживание порывов.
12. Маловосприимчивость к одобрению и порицанию.
13. Незлобивость, проявление снисходительного отношения к колкостям в свой адрес.
14. Постоянство в своих отношениях и интересах.
15. Медленное вовлечение в работу и переключение с одного вида работы на другой.
16. Ровность в отношениях со всеми.
17. Аккуратность и порядок во всем.
18. Трудное приспособление к новой обстановке.
19. Обладание выдержкой.
20. Постепенное схождение с новыми людьми.

**Меланхолик**

1. Стеснительность и застенчивость.
2. Растерянность в новой обстановке.
3. Затруднительность в установлении контактов с незнакомыми людьми.
4. Неверие в свои силы.
5. Легкое перенесение одиночества.
6. Чувство подавленности и растерянности при неудачах.
7. Склонность уходить в себя.
8. Быстрая утомляемость.
9. Обладание тихой речью, иногда снижающейся до шепота.
10. Невольное приспособление к характеру собеседника.
11. Впечатлительность до слезливости.
12. Чрезвычайная восприимчивость к одобрению и порицанию.
13. Предъявление высоких требований к себе и окружающим.
14. Склонность к подозрительности, мнительности.
15. Беспечная чувствительность и легкая ранимость.
16. Чрезмерная обидчивость.
17. Скрытность и необщительность, нежелание делиться своими мыслями.
18. Малоактивность и робость.
19. Безропотность и покорность.
20. Стремление вызвать сочувствие и помощь окружающих.

**Обработка результатов**

Лица с четко выраженными свойствами, относящимися только к одному типу темперамента, встречаются сравнительно редко. Гораздо чаще людям свойственны смешанные типы темперамента, характеризующиеся свойствами, которые присущи разным типам, но преобладанием одного из них.

Для определения преобладающего у Вас типа темперамента и выявления представленности в нем свойств других типов необходимо:

1. подсчитать количество плюсов по каждому типу темперамента отдельно;
2. вычислить процент положительных ответов по каждому типу темперамента;
3. свести все данные в формулу:

Х = ; С = ; Ф = ; М = ,

где X, С, Ф, М – типы темперамента; А\*, А\*\*, А\*\*\*, А\*\*\*\* – число положительных ответов по карточкам, А – общее число положительных ответов по всем типам.

В конечном виде «формула темперамента» может приобрести такой вид:

Т = 35 % Х + 30 % С + 14 % Ф + 21 % М

Это значит, что данный темперамент на 35 % – холерический, на 30 % –сангвинический, на 14 % – флегматический и на 21 % – меланхолический.

Если число положительных ответов по какому-либо типу темперамента составляет 40 % и выше, значит, данный тип темперамента является доминирующим, если 30 – 39 % – то качество данного типа выражены достаточно ярко, если 20 – 29 %, то качества данного типа выражены средне, если 10 – 19 %, то качества данного темперамента выражены в малой степени.

Более подробное описание типов темперамента дано в ПРИЛОЖЕНИИ Б.

**ТЕСТ-УПРАЖНЕНИЕ «МОЯ САМООЦЕНКА» (Г.Г. ФИЛИППОВА)**

**Цель:** изучение самооценки.

**Инструкция:** Внимательно прочтите слова, характеризующие отдельные качества личности(черты характера):

Аккуратность, беспечность, вдумчивость, восприимчивость, гордость, грубость, жизнерадостность, заботливость, завистливость, застенчивость, злопамятность, искренность, изысканность, капризность, легковерие, медлительность, мечтательность, мнительность, мстительность, настойчивость, нежность, непринужденность, нервозность, нерешительность, несдержанность, обаяние, обидчивость, осторожность, отзывчивость, педантичность, подвижность, подозрительность, радушие, развязность, рассудочность, решительность, самозабвение, сдержанность, сострадательность, стыдливость, терпеливость, трусость, увлекаемость, упорство, уступчивость, холодность, энтузиазм.

Составьте два столбца по 10 – 20 слов в каждом. В первый столбец – назовем его «Мой идеал» – поместите слова, которые характеризуют ваш идеал. Во второй – назовем его «Антиидеал» – слова, обозначающие черты, которыми идеал обладать не должен. Из первого и второго рядов выберите те черты, которыми Вы, как Вам кажется, обладаете. При этом выбор надо производить по системе «да-нет»: есть эта черта у вас или нет, независимо от степени ее выраженности.

**Обработка результатов и интерпретация**

Число положительных черт, которые вы себе приписываете, поделите на число слов, помещенных в столбце «Мой идеал». Если результат близок к единице, вы, скорее всего, себя переоцениваете; результат, близкий к нулю, свидетельствует о недооценке и повышенной самокритичности; при результате, близком к 0,5 – нормальная средняя самооценка, и вы достаточно критично себя воспринимаете.

Таким же образом делаются выводы и на основании подобного сравнения выделенных отрицательных качеств со столбцом «Антиидеал». Здесь результат, близкий к нулю, свидетельствует о завышенной самооценке, к единице – о заниженной, к 0,5 – нормальной.

**ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК (К. ЛЕОНГАРД)**

**Цель:** определение типа акцентуации

**Инструкция:** Вам будут предложены утверждения, касающиеся Вашего характера. Если Вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+» (да), если нет – знак «–» (нет). Над вопросами долго не думайте, правильных и неправильных ответов нет.

**Тест опросника**

1. Является ли Ваше настроение в общем веселым и беззаботным?
2. Восприимчивы ли Вы к обидам?
3. Случалось ли Вам иногда быстро заплакать?
4. Всегда ли Вы считаете себя правым в том деле, которое делаете, и Вы не успокоитесь, пока не убедитесь в этом?
5. Считаете ли Вы себя более смелым, чем в детском возрасте?
6. Может ли Ваше настроение меняться от глубокой радости до глубокой печали?
7. Находитесь ли Вы в компании в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда Вы без достаточных оснований находитесь в угрюмом и раздражительном настроении и ни с кем не хотите разговаривать?
9. Серьезный ли Вы человек?
10. Можете ли Вы сильно воодушевиться?
11. Предприимчивы ли Вы?
12. Быстро ли забываете, если кто-то Вас обидит?
13. Мягкосердечный ли Вы человек?
14. Пытаетесь ли Вы проверить после того, как опустили письмо в ящик, не осталось ли оно висеть в прорези?
15. Всегда ли Вы стараетесь быть добросовестным в работе?
16. Испытывали ли Вы в детстве страх перед грозой или собаками?
17. Считаете ли Вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?
18. Сильно ли зависит Ваше настроение от жизненных событий и переживаний?
19. Всегда ли Вы прямодушны со своими знакомыми?
20. Часто ли Ваше настроение бывает подавленным?
21. Был ли у Вас раньше истерический припадок или истощение нервной системы?
22. Склонны ли Вы к состояниям внутреннего беспокойства или страстного стремления?
23. Трудно ли Вам длительное время просидеть на стуле?
24. Боретесь ли Вы за свои интересы, если кто-то поступает с Вами несправедливо?
25. Смогли бы Вы убить человека?
26. Сильно ли Вам мешает косо висящая гардина или неровно настланная скатерть, настолько, что Вам хочется устранить эти недостатки?
27. Испытывали ли Вы в детстве страх, когда оставались одни дома?
28. Часто ли у Вас без причины меняется настроение?
29. Всегда ли Вы старательно относитесь к своей деятельности?
30. Быстро ли Вы можете разгневаться?
31. Можете ли Вы быть бесшабашно веселым?
32. Можете ли Вы иногда целиком проникнуться чувством радости?
33. Подходите ли Вы для проведения увеселительных мероприятий?
34. Высказываете ли Вы обычно людям свое откровенное мнение по тому или иному вопросу?
35. Влияет ли на Вас вид крови?
36. Охотно ли Вы занимаетесь деятельностью, связанной с большой ответственностью?
37. Склонны ли Вы вступиться за человека, с которым поступили несправедливо?
38. Трудно ли Вам входить в темный подвал?
39. Выполняете ли Вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое дело?
40. Являетесь ли Вы общительным человеком?
41. Охотно ли Вы декламировали стихи в школе?
42. Убегали ли Вы ребенком из дома?
43. Тяжело ли Вы воспринимаете жизнь?
44. Бывали ли у Вас конфликты и неприятности, которые так изматывали нервы, что Вы не выходили на работу?
45. Можно ли сказать, что Вы при неудачах не теряете чувство юмора?
46. Сделаете ли Вы первым шаг к примирению, если кто-то Вас оскорбит?
47. Любите ли Вы животных?
48. Уйдете ли Вы из дома или с работы, если у Вас там что-то не в порядке?
49. Мучают ли Вас неопределенные мысли, что с Вами или с Вашими родственниками случится какое-нибудь несчастье?
50. Считаете ли Вы, что настроение зависит от погоды?
51. Затрудняет ли Вас выступать на сцене перед большим количеством народа?
52. Можете ли Вы выйти из себя и дать волю рукам, если Вас кто-то умышленно грубо рассердит?
53. Много ли Вы общаетесь?
54. Если Вы будете чем-либо разочарованы, придете ли Вы в отчаяние?
55. Нравится ли Вам работа организаторского характера?
56. Упорно ли Вы стремитесь к своей цели, даже если на пути встречается много препятствий?
57. Может ли Вас так захватить кинофильм, что слезы выступят на глазах?
58. Трудно ли Вам будет заснуть, если Вы целый день размышляли над своим будущим или какой-нибудь проблемой?
59. Приходилось ли Вам в школьные годы пользоваться подсказками или списывать у товарищей домашнее задание?
60. Трудно ли Вам пойти ночью на кладбище?
61. Следите ли Вы с большим вниманием, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?
62. Приходилось ли Вам лечь спать в хорошем настроении, а проснуться в удрученном и несколько часов оставаться в нем?
63. Можете ли Вы с легкостью приспособиться к новой ситуации?
64. Есть ли у Вас предрасположенность к головной боли?
65. Часто ли Вы смеетесь?
66. Можете ли Вы быть приветливыми с людьми, не открывая своего истинного отношения к ним?
67. Можно ли Вас назвать оживленным и бойким человеком?
68. Сильно ли Вы страдаете из-за несправедливости?
69. Можно ли Вас назвать страстным любителем природы?
70. Есть ли у Вас привычка проверять перед сном или перед тем, как уйти, выключен ли газ и свет, закрыта ли дверь?
71. Пугливы ли Вы?
72. Бывает ли, что Вы чувствуете себя на седьмом небе, хотя объективных причин для этого нет?
73. Охотно ли Вы участвовали в юности в кружках художественной самодеятельности, в театральном кружке?
74. Тянет ли Вас иногда смотреть вдаль?
75. Смотрите ли Вы на будущее пессимистически?
76. Может ли Ваше настроение измениться от высочайшей радости до глубокой тоски за короткий период времени?
77. Легко ли поднимается Ваше настроение в дружеской компании?
78. Переносите ли Вы злость длительное время?
79. Сильно ли Вы переживаете, если горе случилось у другого человека?
80. Была ли у Вас в школе привычка переписывать лист в тетради, если Вы поставили на него кляксу?
81. Можно ли сказать, что Вы больше недоверчивы и осторожны, нежели доверчивы?
82. Часто ли Вы видите страшные сны?
83. Возникала ли у Вас мысль против воли броситься из окна под приближающийся поезд?
84. Становитесь ли Вы радостным в веселом окружении?
85. Легко ли Вы можете отвлечься от обременительных вопросов и не думать о них?
86. Трудно ли Вам сдержать себя, если Вы разозлились?
87. Предпочитаете ли Вы молчать (да) или Вы словоохотливы (нет)?
88. Могли бы Вы, если пришлось бы участвовать в театральном представлении, с полным проникновением и перевоплощением войти в роль и забыть о себе?

**Образец бланка для ответов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | + | – | № п/п | + | – | № п/п | + | – | № п/п | + | – |
| 1 |  |  | 23 |  |  | 45 |  |  | 67 |  |  |
| 2 |  |  | 24 |  |  | 46 |  |  | 68 |  |  |
| 3 |  |  | 25 |  |  | 47 |  |  | 69 |  |  |
| 4 |  |  | 26 |  |  | 48 |  |  | 70 |  |  |
| 5 |  |  | 27 |  |  | 49 |  |  | 71 |  |  |
| 6 |  |  | 28 |  |  | 50 |  |  | 72 |  |  |
| 7 |  |  | 29 |  |  | 51 |  |  | 73 |  |  |
| 8 |  |  | 30 |  |  | 52 |  |  | 74 |  |  |
| 9 |  |  | 31 |  |  | 53 |  |  | 75 |  |  |
| 10 |  |  | 32 |  |  | 54 |  |  | 76 |  |  |
| 11 |  |  | 33 |  |  | 55 |  |  | 77 |  |  |
| 12 |  |  | 34 |  |  | 56 |  |  | 78 |  |  |
| 13 |  |  | 35 |  |  | 57 |  |  | 79 |  |  |
| 14 |  |  | 36 |  |  | 58 |  |  | 80 |  |  |
| 15 |  |  | 37 |  |  | 59 |  |  | 81 |  |  |
| 16 |  |  | 38 |  |  | 60 |  |  | 82 |  |  |
| 17 |  |  | 39 |  |  | 61 |  |  | 83 |  |  |
| 18 |  |  | 40 |  |  | 62 |  |  | 84 |  |  |
| 19 |  |  | 41 |  |  | 63 |  |  | 85 |  |  |
| 20 |  |  | 42 |  |  | 64 |  |  | 86 |  |  |
| 21 |  |  | 43 |  |  | 65 |  |  | 87 |  |  |
| 22 |  |  | 44 |  |  | 66 |  |  | 88 |  |  |

**Обработка результатов**

Теоретической основой теста является концепция «акцентуации личностей» К. Леонгарда, который считает, что присущие личности черты могут быть разделены на основные и дополнительные. В случае яркой выраженности основные черты характера становятся акцентуациями характера.

Тест содержит 10 шкал, в соответствии с 10 выделенными Леонгардом типами акцентуированных личностей.

**Ключ опросника**

1. Демонстративный тип – да: 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88; нет: 51.

Сумму ответов умножить на 2.

2. Застревающий тип – да: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81; нет: 12,46,59.

Сумму ответов умножить на 2.

3. Педантичный тип – да: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83; нет: 36.

Сумму ответов умножить на 2.

4. Возбудимый тип – да: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Сумму ответов умножить на 3.

5. Гипертимный тип – да: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Дистимный тип – да: 9, 21 43, 75, 87.

Сумму ответов умножить на 3.

7. Тревожно-боязливый тип – да: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82; нет: 5.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Аффективно-экзальтированный тип – да: 10, 32, 54, 76.

Сумму ответов умножить на 6.

9. Эмотивный тип – да: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79; нет: 25.

Сумму ответов умножить на 3.

10. Циклотимный тип – да: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

Сумму ответов умножить на 3.

Максимальная сумма баллов после умножения – 24. По некоторым источникам, признаком акцентуации считается величина, превосходящая 12 баллов. Другие же на основании практического применения теста считают, что сумма баллов в диапазоне от 15 до 19 говорит лишь о тенденции к тому или иному типу акцентуации. И лишь в случае превышения 19 баллов черта характер является акцентуированной.

Выделенные Леонгардом 10 типов акцентуированных личностей разделены на 2 группы:

* акцентуации характера (демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый);
* акцентуации темперамента (гипертимный, дистимный, тревожно-боязливый, циклотимный, аффективно-экзальтированный, эмотивный).

Подробное описание типов акцентуаций спредставлено в ПРИЛОЖЕНИИ В.

**ОЦЕНКА ЧЕРТ ХАРАКТЕРА**

**Цель:** изучение черт характера методом семантического дифференциала.

**Инструкция:** перед Вами оценочный лист, представленный в виде семантического дифференциала. С помощью этого листа определите координаты черт своего характера (оцениваемого лица) по каждой строке дифференциала, поставив соответствующую точку на шкале баллов. После этого соедините все точки сплошной линией, и Вы получите профиль характера. При этом семью баллами (левая часть шкалы) оцениваются ярко выраженные черты высоконравственного поведения.

**Оценка черт характера**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Тактичность | 7 6 5 4 3 2 1 | Бестактность |
| 2 | Принципиальность | 7 6 5 4 3 2 1 | Беспринципность |
| 3 | Отзывчивость | 7 6 5 4 3 2 1 | Равнодушие |
| 4 | Организованность. | 7 6 5 4 3 2 1 | Безалаберность |
| 5 | Трудолюбие | 7 6 5 4 3 2 1 | Лень |
| 6 | Самокритичность | 7 6 5 4 3 2 1 | Самомнение |
| 7 | Инициативность | 7 6 5 4 3 2 1 | Безынициативность |
| 8 | Альтруизм | 7 6 5 4 3 2 1 | Эгоизм |
| 9 | Уверенность в себе | 7 6 5 4 3 2 1 | Неуверенность |
| 10 | Аккуратность | 7 6 5 4 3 2 1 | Неряшливость |
| 11 | Бережливость | 7 6 5 4 3 2 1 | Расточительность |
| 12 | Умеренность в потребностях | 7 6 5 4 3 2 1 | Стремление к наживе |

**Обработка результатов**

Максимальная сумма баллов, которую можно получить, равна 84. Благоприятным для действий в слаженной группе считается профиль с суммой баллов свыше 48.

Сделайте вывод о четырех видах отношений. Для этого подсчитайте полученные баллы по секциям:

* отношение к людям – 1, 2, 3;
* к делу – 4, 5, 6;
* к себе – 7, 8, 9;
* к вещам – 10, 11, 12.

Попросите других лиц заполнить форму. Сравните данные двух оценок. Сделайте выводы.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА ХАРАКТЕРА**

**Цель:** определение типа личности на основе биологически и генетически закрепленных типологических признаков.

**Инструкция:** Предлагаемый тест направлен на выявление соотношение ролей функций полушарий мозга. Для этого используются четыре признака, которые являются врожденными и, как правило, не меняются до конца жизни. Правда, с одной поправкой, при сильном волнении ведущие полушария могут меняться ролями. Поэтому для чистоты тестирования требуется определенная умиротворенность вашего настроения.

**Задания**

1. Переплетите несколько раз пальцы рук, и вы заметите, что сверху всегда оказывается один и тот же палец. У эмоционального человека сверху будет левый палец, при преобладании аналитического склада ума – правый.
2. Попробуйте, взяв карандаш или ручку, на вытянутой руке совместить его (ее) с какой-либо вертикальной линией (дверь, окно). Теперь поочередно закрывайте левый и правый глаз. При закрывании «ведущего» глаза предмет, который вы держите в руке, сместится относительно линии прицеливания. Правый ведущий глаз говорит о твердом, настойчивом, более агрессивном характере, левый – о мягком и уступчивом.
3. Если при переплетении рук на груди наверху оказывается левая рука, то вы способны к кокетству, правая – склонны к простоте и простодушию.
4. Если Вам удобно хлопать правой рукой, можно говорить о решительном характере, левой – вы часто колеблетесь, прежде чем принять решение.

Если полученные результаты обозначить буквами П (правое) и Л (левое), в зависимости от ведущего глаза или руки, получится сочетание из четырех литеров (одно из 16-ти возможных сочетаний). Каждое сочетание соответствует психологическому минипортрету. Отличие вашего собственного представления о своей персоне и описания минипортрета пусть Вас не удивляет, ведь по сути это теоретические типы, а каждый из нас всегда находится где-то на их границах.

**Обработка и интерпретация результатов**

ПППП – для типа характерен консерватизм, ориентация на общепринятое мнение (на стереотип). Не любит конфликтовать, спорить и ссориться.

ПППЛ – определяющая черта характера данного типа – нерешительность.

ППЛП – для типа характерны кокетство, решительность, чувство юмора, артистизм. При общении с ним необходимы юмор и решительность. Это очень контактный тип характера. У женщин он встречается наиболее часто.

ППЛЛ – редкий тип характера. Близок к предыдущему, но мягче. Наблюдается некоторое противоречие между нерешительностью (левое аплодирование) и твердостью характера (правый ведущий глаз).

ПЛПП – тип характера, сочетающий аналитический склад ума и мягкость. Чаще встречается у женщин - тип "деловой" женщины. Медленное привыкание, осторожность, в отношениях терпимость и некоторая холодность.

ПЛПЛ – слабый и самый редкий тип характера. Обладатели такого характера беззащитны, подвержены различному влиянию. Встречаются, как правило, у женщин.

ЛППП – такое сочетание встречается очень часто. Основная черта – эмоциональность, сочетающаяся с недостаточной настойчивостью. Тип поддается чужому влиянию, и это позволяет приспосабливаться к различным условиям жизни. Счастлив в друзьях, легко сходится с людьми.

ЛППЛ – характерны мягкость, наивность. Требует особого, внимательного отношения к себе - тип "маленькой королевы".

ЛЛПП – типу присуще дружелюбие и простота, некоторая разбросанность интересов, склонность к самоанализу.

ЛЛПЛ – в характере типа преобладают простодушие, мягкость доверчивость. Очень редкий тип, практически не встречается у мужчин.

ЛЛЛП – эмоциональный, энергичный и решительный тип. Но часто наспех принимает решения, которые приносят серьезные осложнения. Очень важен дополнительный тормозной механизм. Мужчины с таким характером менее эмоциональны.

ЛЛЛЛ – человек с антиконсервативным характером. Способен на старые вещи взглянуть по-новому. Характерны эмоциональность, эгоизм, упрямство, иногда переходящее в замкнутость.

ЛПЛП – самый сильный тип характера. Его трудно в чем-либо убедить. С трудом меняет свою точку зрения. Но в то же время энергичен, упорно добивается поставленных целей.

ЛПЛЛ – очень похож на предыдущий тип характера. Та же настойчивость в достижении поставленных целей. Обладатели такого характера – люди устойчивые, переубедить их порой оказывается невозможно. Они склонны к самоанализу, с трудом находят себе новых друзей.

ПЛЛП – у типа легкий характер. Счастливо умеет избегать конфликтов, любит путешествовать. Легко находит друзей. Однако часто меняет свои увлечения.

ПЛЛЛ – типу присущи непостоянство и независимость, желание все сделать самому. Способность анализировать помогает успешно решать сложные задачи. Обычно кажется мягким, но становится требовательным и даже жестоким, когда доходит до дела.

**ОЦЕНКА ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТИ К УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПСИХО-ФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБА)**

**Цель:** изучение предрасположенности к управленческой деятельности на основе на основе биологически и генетически закрепленных типологических признаков.

**Инструкция:** Для предрасположенности к управленческой деятельности выполните пробы на «определение ведущего глаза», «переплетения пальцев», «скрещивания рук».

**Задания**

Проба «определение ведущего глаза».Необходим лист белой бумаги размером 5 х 10 см с отверстием 1 х 1 см в центре. Фиксируйте предмет, находящийся на расстоянии 2–3 метров, глядя на него через отверстие в листе бумаги двумя глазами (лист надо держать на расстоянии 30–40 см от глаз). Поочередно закройте правый и левый глаз. Ведущим считается тот, при закрывании которого предмет исчезает из поля зрения.

Проба «переплетения пальцев». Переплетите быстро, не задумываясь, пальцы. Повторите процедуру несколько раз. Если сверху всегда оказывается большой палец правой руки, то она у вас преобладает. Если сверху ложится большой палец левой руки, то ведущая рука, соответственно – левая.

Проба «скрещивания рук»или «поза Наполеона». Если правая кисть ложится первой на левое предплечье, оказываясь на нем сверху, а левая располагается под правым предплечьем, значит, ведущей является правая рука, и наоборот.

**Обработка и интерпретация результатов**

Исследования, проведенные среди большого количества руководителей по данной методике, позволили прийти к следующим выводам.

В группе «лучших» руководителей наблюдались такие три профиля типических особенностей:

* сочетание правого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и правой руки в «позе Наполеона» (тип П-Л-П);
* сочетание правого ведущего глаза, правого типа переплетения пальцев и правой руки в «позе Наполеона» (тип П-П-П);
* сочетание левого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев, левой руки в «позе Наполеона» (тип Л-Л-Л).

Низкой психологической пригодности к управленческой деятельности соответствовали профили Л-Л-П и П-П-Л.

Отмечается, что руководители с левым ведущим глазом более консервативны и скептичны, чем с правым. Они мыслят несколько медленнее по сравнению с «правоглазыми». У них сильнее выражено стремление к признанию, они более агрессивны и устремлены к независимости. «Левоглазые» более тревожны, более эмоциональны, менее устойчивы к стрессу, менее адаптивны, хотя и более активны.

«Правоглазые» являются более гибкими, спокойнее относятся к переменам, не боятся нового. Их поведение более адаптивно, они социабельней и контактней «левоглазых». Меньше выражена потребность в самоизоляции и больше – в единении.

Работники с правым типом переплетения пальцев более недоверчивы, фиксированны на неудачах, склонны к соперничеству. У них ярче выражена самодостаточность, стремление к независимости, самостоятельности. С левым – более социабельны, доверчивы, уступчивы и терпимы. У них ярче выражена предрасположенность к групповой деятельности и «чувство локтя».

**КРАТКИЙ ОРИЕНТИРОВОЧНЫЙ ТЕСТ (КОТ)**

**Цель:** определение уровня общих умственных способностей.

**Инструкция:** Вам предлагается несколько несложных заданий. Внимательно прочитайте эту страницу и без команды не переворачивайте ее.

Познакомьтесь с образцами заданий и правильными ответами на них:

**ПРИМЕР 1**. Слово БЫСТРЫЙ является противоположным по смыслу слову:  
1 тяжелый, 2 упругий, 3 скорый, 4 легкий, 5 медленный.

ОТВЕТ: 5

**ПРИМЕР 2**. Бензин стоит 44 руб. за литр. Сколько стоит 2,5 литра бензина?

ОТВЕТ: 110 руб.

**ПРИМЕР 3**. МИНЕР и МИНОР. Эти два слова являются:

1. сходными, 2. противоположными, 3. ни сходными, ни противоположными по значению.

ОТВЕТ: 3

Тест, который Вам будет предложен сейчас, содержит 50 вопросов. На выполнение теста отводится 15 мин. Ответьте на столько вопросов, на сколько сможете, и не тратьте много времени на один вопрос.

Все вопросы задавайте сейчас. Во время выполнения теста на Ваши вопросы отвечать не будут.

После команды переверните страницу и начинайте работать. Через 15 мин, по команде, сразу же прекратите выполнение заданий, переверните страницу и отложите ручку.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ.

ПОЛОЖИТЕ РУЧКУ СПРАВА ОТ СЕБЯ .

НАЧАЛИ!

**Задачи**

1. Одиннадцатый месяц года – это: 1 – октябрь, 2 – май, 3 – ноябрь, 4 – февраль.
2. СУРОВЫЙ является противоположным по значению слову: 1 – резкий, 2 – строгий, 3 – мягкий, 4 – жесткий, 5 – неподдатливый.
3. Какое из приведенных ниже слов отлично от других? 1 – определенный, 2 – сомнительный, 3 – уверенный, 4 – доверие, 5 – верный.
4. Ответьте ДА или НЕТ. Сокращение «н.э.» означает «нашей эры» (новой эры)?
5. Какое из следующих слов отлично от других: 1 – петь, 2 – звонить, 3 – болтать,   
   4 – слушать, 5 – говорить.
6. Слово БЕЗУКОРИЗНЕННЫЙ является противоположным по своему значению слову: 1 – незапятнанный, 2 – непристойный, 3 – неподкупный, 4 – невинный, 5 – классический.
7. Какое из приведенных ниже слов относится к слову ЖЕВАТЬ как ОБОНЯНИЕ   
   к НОС?

1 – сладкий, 2 – язык, 3 – запах, 4 – зубы, 5 – чистый.

1. Сколько из приведенных ниже пар слов являются полностью идентичными?

Sharp, M.C. Sharp, M.C.

Fielder, Е.Н. Filder, E.N.

Connor, М.G. Conner, М.G.

Woesner, O.W. Woerner, O.W.

Soderquist Р.Е. Soderquist В.Е.

1. ЯСНЫЙ является противоположным по смыслу слову: 1 – очевидный, 2 – явный, 3 – недвусмысленный, 4 – отчетливый, 5 – тусклый.
2. Предприниматель купил несколько подержанных автомобилей за 3500 долларов, а продал их за 5500 долларов, заработав на этом 50 долларов за автомобиль. Сколько автомобилей он перепродал?
3. Слова СТУК и СТОК имеют: 1 – сходное значение, 2 – противоположное,   
   3 – ни сходное, ни противоположное значение.
4. Три лимона стоят 450 рублей. Сколько стоят 1,5 дюжины?
5. Сколько из этих 6 пар чисел являются полностью одинаковыми?

5296 5296

66989 69686

834426 834426

7354256 7354256

61197172 61197172

83238324 83238234

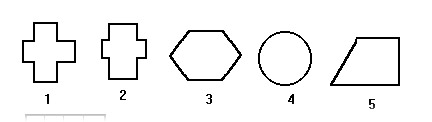
1. БЛИЗКИЙ является противоположным слову: 1 – дружеский, 2 – приятельский,   
   3 – чужой, 4 – родной, 5 – иной.
2. Какое число является наименьшим?

6 0,7 9 36 0,31 5

1. Расставьте предлагаемые ниже слова в таком порядке, чтобы получилось правильное предложение. В качестве ответа запишите две последние буквы последнего слова предложения.

Есть соль любовь жизни

1. Какой из приведенных ниже пяти рисунков наиболее отличен от других?



1. Два рыбака поймали 36 рыб. Первый поймал в 8 раз больше, чем второй. Сколько поймал второй рыбак?
2. ВОСХОДИТЬ и ВОЗРОДИТЬ имеют 1 – сходное значение, 2 – противоположное, 3 – ни сходное, ни противоположное.
3. Расставьте предлагаемые ниже слова так, чтобы получилось утверждение. Если оно правильно, то в ответе напишите П, если неправильно – Н.

мхом обороты камень набирает заросший

1. Какие две из приведенных ниже фраз имеют одинаковый смысл:

1. Держать нос по ветру.

2. Пустой мешок не стоит.

3.Трое докторов не лучше одного.

4. Не все то золото, что блестит.

5. У семи нянек дитя без глаза.

1. Какое число должно стоять вместо вопросительного знака?

73 66 59 52 45 38 ?

1. Длительность дня и ночи в сентябре почти такая же, как и в: 1 – июне, 2 – марте,   
   3 – мае, 4 – ноябре.
2. Предположим, что первые два утверждения верны. Тогда заключительное будет: 1 – верно, 2 – неверно, 3 – неопределенно.

Все активные люди имеют цель в жизни.

Все активные занимают крупные посты.

Некоторые из тех, кто имеет цель в жизни, занимают крупные посты.

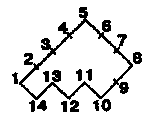
1. Поезд проходит 75 см за ¼ с. Если он будет ехать с той же скоростью, то какое расстояние (в см) он пройдет за 5 с?
2. Если предположить, что два первых утверждения верны, то последнее: 1 – верно, 2 – неверно, 3 – неопределенно.

Ивану столько же лет, сколько Маше.

Маша моложе Жени.

Иван моложе Жени.

1. Пять полукилограммовых пачек фарша стоят 2 тысячи руб. Сколько килограммов фарша можно купить за 800 руб.?
2. РАССТИЛАТЬ и РАСТЯНУТЬ. Эти слова: 1 – схожи по смыслу, 2 – противоположны, 3 – ни схожи, ни противоположны.
3. Разделите эту геометрическую фигуру прямой линией на две части так, чтобы, сложив их вместе, можно было бы получить квадрат.



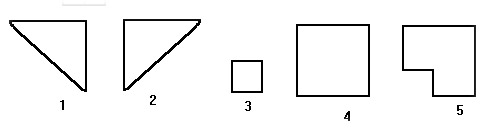
1. Предположим, что первые два утверждения верны, тогда последнее будет:   
   1 – верно, 2 – неверно, 3 – неопределенно.

Саша поздоровался с Машей.

Маша поздоровалась с Дашей.

Саша не поздоровался с Дашей.

1. Автомобиль стоимостью 2400 долларов был уценен во время сезонной распродажи на 331/3%. Сколько стоил автомобиль во время распродажи?
2. Три из пяти фигур нужно соединить таким образом, чтобы получилась равнобедренная трапеция:



1. На платье требуется 2,33 метра ткани. Сколько платьев можно сшить из 42 метров?
2. Значения следующих двух предложений: 1 – подобны, 2 – противоположны,   
   3 – ни сходны, ни противоположны.

Трое докторов не лучше одного.

Чем больше докторов, тем больше болезней.

1. УВЕЛИЧИВАТЬ и РАСШИРЯТЬ. Эти слова: 1 – сходны, 2 – противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны.
2. Смысл двух английских пословиц: 1 – схож, 2 – противоположен, 3– ни схож,   
   ни противоположен.

Швартоваться лучше двумя якорями.

Не клади все яйца в одну корзину.

1. Бакалейщик купил ящик с апельсинами за 3,6 долларов. В ящике их было 12 дюжин. Он знает, что 2 дюжины испортятся еще до того, как он продаст все апельсины. По какой цене за дюжину ему нужно продавать апельсины, чтобы получить прибыль в 1/3 закупочной цены?
2. ПРЕТЕНЗИЯ и ПРЕТЕНЦИОЗННЫЙ. Эти слова по своему значению: 1 – сходны, 2 –противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны.
3. Если бы полкило картошки стоило 0,0125 доллара, то, сколько килограммов можно было бы купить за 50 центов?
4. Один из членов ряда не подходит к другим. Каким числом Вы бы его заменили?

1/4 1/8 1/8 1/4 1/8 1/8 1/4 1/8 1/6

1. ОТРАЖАЕМЫЙ и ВООБРАЖАЕМЫЙ. Эти слова являются: 1 – сходными,   
   2 – противоположными, 3 – ни сходными, ни противоположными.
2. Сколько соток составляет участок 70 м на 20 м?
3. Следующие две фразы по значению: 1 – сходны, 2 – противоположны,   
   3 – ни сходны, ни противоположны.

Хорошие вещи дешевы.

Хорошее качество обеспечивается простотой, плохое – сложностью.

1. Солдат, стреляя в цель, поразил ее в 12,5 процентов случаев. Сколько раз солдат должен выстрелить, чтобы поразить ее 100 раз?
2. Один из членов ряда не подходит к другим. Какое число Вы бы поставили на его место?

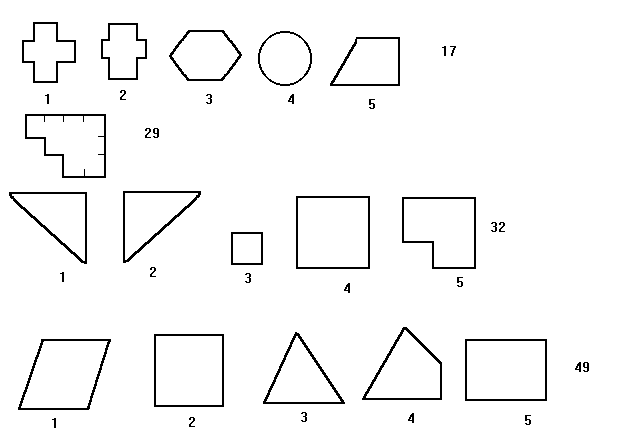
1/4 1/6 1/8 1/9 1/12 1/14

1. Три партнера по акционерному обществу решили поделить прибыль поровну.   
   Т вложил в дело 4500 долларов, К – 3500 долларов, П – 2000. Если прибыль составит 2400 долларов, то на сколько меньше прибыли получит Т по сравнению с тем, как если бы прибыль была разделена пропорционально вкладам?
2. Какие две из приведенных ниже пословиц имеют сходный смысл?
3. Куй железо, пока горячо.
4. Один в поле не воин.
5. Лес рубят, щепки летят.
6. Не все то золото, что блестит.
7. Не по виду суди, а по делам гляди.
8. Значение следующих фраз: 1 – сходно, 2 – противоположно, 3 – ни сходно, ни противоположно.

Лес рубят, щепки летят.

Большое дело не бывает без потерь.

1. Какая из этих фигур наиболее отлична от других?



1. В печатающейся статье 24000 слов. Редактор решил использовать шрифт двух размеров. При использовании шрифта большего размера на странице умещается 900 слов, меньшего – 1200. Статья должна занять 21 полную страницу в журнале. Сколько страниц должно быть напечатано меньшим шрифтом?

**Обработка результатов**

Интегральный показатель общих умственных способностей (Ип) подсчитывают по количеству правильно решенных задач.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № задания | ключ | № задания | ключ | № задания | ключ | № задания | ключ |
| 1 | 3 | 14 | 3 | 27 | 1 | 40 | 1/8 |
| 2 | 3 | 15 | 0,31 | 28 | 1 | 41 | 3 |
| 3 | 2 | 16 | НИ | 29 | 2 – 13 | 42 | 14 |
| 4 | ДА | 17 | 4 | 30 | 3 | 43 | 1 |
| 5 | 4 | 18 | 4 | 31 | 1600 | 44 | 800 |
| 6 | 2 | 19 | 3 | 32 | 1, 2, 4 | 45 | 1/10 |
| 7 | 4 | 20 | Н | 33 | 18 | 46 | 280 |
| 8 | 1 | 21 | 3,5 | 34 | 3 | 47 | 4,5 |
| 9 | 5 | 22 | 31 | 35 | 1 | 48 | 1 |
| 10 | 40 | 23 | 2 | 36 | 1 | 49 | 3 |
| 11 | 3 | 24 | 1 | 37 | 4,8 | 50 | 17 |
| 12 | 2,7 (270) | 25 | 1500 (15) | 38 | 1 |  |  |
| 13 | 4 | 26 | 1 | 39 | 20 |  |  |

Количество правильно решенных задач (Ип) соотносится со шкалой уровней общих умственных способностей

|  |  |
| --- | --- |
| Величина показателя Ип | Уровень общих умственных способностей |
| 13 и меньше | низкий |
| 14 – 18 | ниже среднего |
| 19 – 24 | средний |
| 25 – 29 | выше среднего |
| 30 и больше | высокий |

В случае оценки выше 24 баллов можно говорить, что уровень развития интеллектуальных способностей клиента выше среднего. Этого достаточно, чтобы освоить любую профессию и решить любую профессиональную задачу. Однако рекомендуется выбрать одну из профессий творческого класса, поскольку профессии исполнительского класса могут быть для него недостаточно интересными. При этом оценка выше 30 баллов свидетельствует об очень высоком уровне интеллектуального развития, который встречается очень редко.

При оценке от 16 до 24 баллов уровень развития интеллектуальных способностей может считаться средним. Это означает, что при достаточной подготовке, затратах времени и сил клиент может освоить большинство профессий, в том числе и определенное количество профессий творческого класса, а также в состоянии решать широкий круг стандартных профессиональных задач. Обучение и работа в сфере профессий творческого класса могут вызывать у него затруднения, которые, тем не менее, не являются для него непреодолимыми.

Наконец, оценка ниже 16 баллов свидетельствует о результатах ниже среднего. При этом результат может быть недостаточно надежным вследствие возможных ошибок в соблюдении условий тестирования и понимании инструкций. Однако если клиент получил низкую оценку по данному тесту, можно предположить, что он будет испытывать определенные затруднения в процессе профессионального обучения и дальнейшей практической деятельности в сфере профессий творческого класса. Эти затруднения могут быть вызваны одной или несколькими причинами:

* недостаточно высоким уровнем развития способности к сосредоточению внимания на решаемых задачах;
* недостаточными навыками анализа материала, абстрактного мышления, логических рассуждений, количественных вычислений, пространственного воображения;
* недостаточным объемом имеющихся знаний, ограниченным словарным запасом, невысокой грамотностью;
* недостаточно высоким темпом мыслительной деятельности и выносливостью к длительным умственным нагрузкам.

Качественный анализ выполнения теста проводится по следующим параметрам:

* какие задачи решены наиболее успешно (вербальные, математические, пространственные);
* каковы характеристики мышления (обобщение, гибкость, инертность и т.д.).

Так задания 8 и 13 требуют развития произвольности, высокой концентрации и распределения внимания. Задача № 8 предполагает элементарные знания иностранного языка (в пределах алфавита).

Задания 2, 5, 6, 7, 9, 11, 16, 19, 24, 28, 30, 43, 47, 48 определяют общий уровень осведомленности и развития лингвистических способностей, то есть характеризуют качество гуманитарной образованности.

Уровень образованности в области точных наук отражается на успешности выполнения числовых заданий на установление закономерностей с геометрическими фигурами (13, 17, 22, 27, 33, 42, 44, 46, 50).

Задания 29, 32, 49 свидетельствуют об уровне пространственного ориентирования и абстрактно-логического мышления человека.

Эмоциональные компоненты мышления и отвлекаемость выявляются по заданиям, которые могут снижать показатель теста у испытуемых (24, 27, 31 и др.). Эмоционально реагирующие испытуемые начинают улыбаться и обращаться к экспериментатору вместо того, чтобы быть направленными на объект, то есть задачу.

Методика предназначена для использования при отборе и распределении кадров. Оценка результата теста ведется путем сравнения с медианной нормой для данной группы специалистов. Если результат испытуемого равен или выше медианы, то он может быть допущен к данной деятельности, либо распределен в соответствующую учебную группу.

Медианные нормы теста:

* начальники отделов, лабораторий – 27;
* управленцы (служащие министерств и ведомств) – 25;
* студенты МГУ, муж. – 29;
* студенты МГУ, жен. – 27;
* студенты (специализация – электронное оборудование и программирование) – 24;
* инженеры электросвязи – 21;
* сотрудники МВД (рядовые) – 16,7;
* учащиеся девятых классов – 18,5 балла.

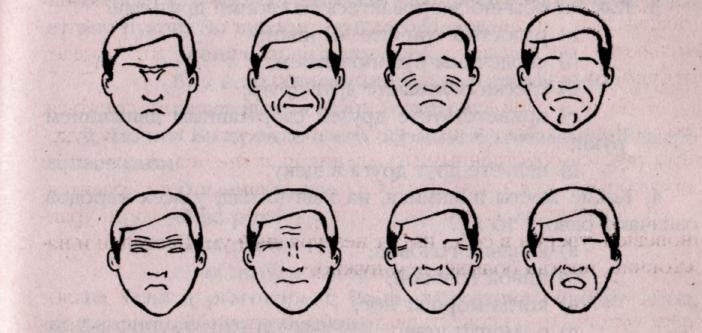
Таким образом, методика КОТ может быть использована для исследования относительно большого количества компонентов общих способностей. С ее помощью достаточно надежно прогнозируется обучаемость и деловые качества человека. Тест позволяет продумать рекомендации для развития тех аспектов интеллекта, из-за которых медленно или неправильно выполнены соответствующие задания:

* + - если испытуемый не выполнил задания №10, 13, то ему нужно рекомендовать упражнения, развивающие концентрацию и распределение внимания.
    - если испытуемый плохо справляется с заданиями типа №2, 5, 6, то в этом случае ему поможет чтение толковых словарей, словарей крылатых выражений и слов, пословиц и поговорок, словарей иностранных слов и двуязычных словарей, а также полезно решать лингвистические задачи.
    - если испытуемый плохо выполнил числовые задачи, то для развития соответствующего свойства полезны сборники головоломок.
    - если у испытуемого вызывали проблемы задачи, требующие пространственного представления, важна тренировка концентрации внимания на разнообразных объектах, с последующим преобразованием их образов в представлении.

**МЕТОДИКА: РАСПОЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЭМОЦИИ?**

**Цель:** изучение способности распознавать эмоции.

**Инструкция:** всмотритесь в схематические изображения лиц на рисунке и попробуйте определить эмоциональное состояние, отраженное на лицах.



**Обработка результатов:**

а – внимание, удивление; б – сомнение, недоумение; в – недовольство, брезгливость; г – отвращение; д – агрессия, жестокость; е – смех; ж – горе, печаль; з – презрение.

Если Вы правильно «прочитали» шесть и более рисунков, значит, Вы наблюдательны, хорошо различаете нюансы мимики, то есть имеете богатый коммуникативный потенциал. Вы сможете хорошо разобраться в психологии того, с кем общаетесь, вовремя заметить изменения в поведении собеседника. Если Вы покажете более низкий результат, то у Вас, увы, недостаточно развиты данные способности.

МЕТОДИКА «ШКАЛА ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ»

**Цель:** оценкастепени выраженности основных типов эмоциональных переживаний

**Инструкция:** Перед вами список прилагательных, которые характеризуют различные оттенки разных эмоциональных переживаний человека. Напротив каждого прилагательного расположен ряд цифр – от 1 до 5, – соответствующий по нарастанию различной степени выраженности данного переживания. Оцените, насколько каждое из перечисленных переживаний присуще вам в данный момент времени, зачеркнув соответствующую цифру. Не задумывайтесь долго над выбором ответа: наиболее точным обычно оказывается ваше первое ощущение!

Ваши возможные оценки: 1 – переживание полностью отсутствует; 2 – переживание выражено незначительно; 3 – переживание выражено умеренно; 4 – переживание выражено сильно; 5 – переживание выражено в максимальной степени.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I | 1 | Внимательный | 1 2 3 4 5 |
|  | 2 | Сконцентрированный | 1 2 3 4 5 |
|  | 3 | Собранный | 1 2 3 4 5 |
| II | 4 | Наслаждающийся | 1 2 3 4 5 |
|  | 5 | Счастливый | 1 2 3 4 5 |
|  | 6 | Радостный | 1 2 3 4 5 |
| III | 7 | Удивленный | 1 2 3 4 5 |
|  | 8 | Изумленный | 1 2 3 4 5 |
|  | 9 | Пораженный | 1 2 3 4 5 |
| IV | 10 | Унылый | 1 2 3 4 5 |
|  | 11 | Печальный | 1 2 3 4 5 |
|  | 12 | Сломленный | 1 2 3 4 5 |
| V | 13 | Взбешенный | 1 2 3 4 5 |
|  | 14 | Гневный | 1 2 3 4 5 |
|  | 15 | Яростный | 1 2 3 4 5 |
| VI | 16 | Чувствующий неприязнь | 1 2 3 4 5 |
|  | 17 | Чувствующий отвращение | 1 2 3 4 5 |
|  | 18 | Чувствующий омерзение | 1 2 3 4 5 |
| VII | 19 | Презрительный | 1 2 3 4 5 |
|  | 20 | Пренебрежительный | 1 2 3 4 5 |
|  | 21 | Надменный | 1 2 3 4 5 |
| VIII | 22 | Напуганный | 1 2 3 4 5 |
|  | 23 | Боязливый | 1 2 3 4 5 |
|  | 24 | Паникующий | 1 2 3 4 5 |
| IX | 25 | Застенчивый | 1 2 3 4 5 |
|  | 26 | Робкий | 1 2 3 4 5 |
|  | 27 | Стыдливый | 1 2 3 4 5 |
| X | 28 | Сожалеющий | 1 2 3 4 5 |
|  | 29 | Виноватый | 1 2 3 4 5 |
|  | 30 | Раскаивающийся | 1 2 3 4 5 |

**Обработка и интерпретация результатов**

Методика включает 30 монополярных шкал, представленных прилагательными, соответствующими различным оттенкам эмоциональных переживаний. Для оценки каждой из 10 базовых эмоций используются три частные шкалы, расположенные в следующем порядке:

I. Интерес (п. 1 – 3); II. Радость (п. 4 – 6); III. Удивление (п. 7 – 9); IV. Горе (п. 10 – 12); V. Гнев (п. 13 – 15); VI. Отвращение (п. 16 – 18); VII. Презрение (п. 19 – 21); VIII. Страх (п. 22 – 24); IX. Стыд (п. 25 – 27); X. Вина (п. 28 – 30).

Испытуемому предлагается оцепить степень выраженности каждого эмоционального переживания по пятибалльной шкале: от его полного отсутствия (1 балл) до максимальной выраженности (5 баллов). В данной методике все шкалы прямые, т.е. возрастание оценок по ним непосредственно соответствует увеличению силы эмоционального переживания. Опросный лист, предлагаемый для заполнения испытуемому, дан ниже (см. бланк).

Процедура обработки данных по «Шкале дифференциальных эмоций» включает два этапа. На первом этапе подсчитываются оценки по каждой из 10 базовых эмоций. Это производится путем суммации баллов по терм шкалам, описывающим проявления соответствующих эмоций. В результате получится 10 показателей, значение каждого из которых может варьировать в диапазоне от 3 до 15 баллов. Принятой формой представления этих показателей является построение так называемого «профиля эмоций» в следующем пространстве координат: по оси абсцисс наносится наименования или номера базовых эмоций, по оси ординат – полученные балльные оценки по каждой из них. Нормативный профиль для групп испытуемых в возрасте от 18 до 25 лет представлен на Рисунке 1.

Рисунок 1. Нормативный профиль эмоций

На втором этапе подсчитываются обобщенные показатели по укрупненным группам эмоций.

**Индекс позитивных эмоций (ПЭМ)** – характеризует степень позитивного эмоционального отношения субъекта к наличной ситуации. Подсчитывается как сумма баллов по трем первым блокам базовых эмоций:

ПЭМ = Σ I, II, III (Интерес + Радость + Удивление).

Значение ПЭМ могут колебаться в диапазоне от 9 до 45 баллов.

**Индекс острых негативных эмоций (НЭМ) –** отражает общий уровень негативного эмоционального отношения субъекта к наличной ситуации. Подсчитывается как сумма баллов по четырем последующим блокам базовых эмоций:

НЭМ = Σ IV, V, VI, VII (Горе + Гнев + Отвращение + Презрение)

Значение НЭМ могут колебаться в диапазоне от 12 до 60баллов.

Индекс тревожно-депрессивных эмоций (ТДЭМ) – отражает уровень относительно устойчивых индивидуальных переживаний тревожно-депрессивного комплекса эмоций, опосредующих субъективное отношение к наличной ситуации. Подсчитывается как сумма баллов по трем последним блокам базовых эмоций:

ТДЭМ = Σ VIII, IX, X (Страх + Стыд + Вина).

Баллы ТДЭМ могут колебаться в диапазоне от 9 до 45.

Для интерпретации данных по обобщенным показателям «Шкалы дифференциальных эмоций» используются следующие градации по каждому из названных индексов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Степень эмоциональных  переживаний | ПЭМ | НЭМ | ТДЭМ |
| Слабая | ≤ 19 баллам | ≤14 баллам | ≤ 11 баллам |
| Умеренная | от 20 до28 баллов | от 15 до24 баллов | от 12 до20 баллов |
| Выраженная | от 29 до36 баллов | от 25 до32 баллов | от 21 до 30 баллов |
| Сильная | > 36 баллов | > 32 баллов | > 30 баллов |

В дополнение к общей характеристике степени выраженности основных типов эмоциональных переживаний проводится качественный анализ конкретных видов эмоций, определяющих эмоциональную окраску текущей деятельности. Для этого на профиле эмоций выделяются основные пики и соотносятся с уровнем представленности других эмоций.

**ТЕСТ НА СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ**

**Цель:** изучение уровня стрессоустойчивости.

**Инструкция:** на каждый вопрос выберете один из вариантов ответов: «да, безусловно», «нет, не очень», «нет, ни в коем случае».

**Опросник**

Раздражает ли Вас:

1. Смятая страница газеты, которую Вы хотите прочитать?

2. Женщина "в летах", одетая как молоденькая девушка?

3. Чрезмерная близость собеседника при разговоре?

4. Женщина, курящая на улице или в общественном месте?

5. Человек, кашляющий в Вашу сторону?

6. Когда кто-то грызет ногти на Ваших глазах?

7. Когда кто-то смеется невпопад?

8. Когда кто-то пытается учить Вас, что и как делать?

9. Когда любимая девушка (юноша) постоянно опаздывает?

10. Когда в кинотеатре тот, кто сидит перед Вами, все время вертится и обсуждает фильм?

11. Когда Вам пересказывают сюжет интересного романа, который Вы только собираетесь прочесть?

12. Когда Вам дарят ненужные вещи?

13. Громкий разговор в общественном транспорте?

14. Слишком сильный запах духов?

15. Человек, жестикулирующий во время разговора?

16. Коллега, часто употребляющий иностранные слова?

**Обработка результатов:**

За каждый ответ начисляется:

«да, безусловно» – 3 балла;

«да, но не очень» – 1;

«нет, ни в коем случае» – 0.

Очки суммируются. Максимально возможное количество – 48.

**Интерпретация результатов:**

Более 36. Вас не отнесешь к числу терпеливых и спокойных людей. Вас раздражает почти все, даже самое незначительное. Вы вспыльчивы и легко выходите из себя. Это расшатывает Вашу нервную систему, усиливая трения с окружающими.

От 13 до 36. Вы принадлежите к наиболее распространенной группе людей. Вас раздражают только очень неприятные вещи. Не драматизируя повседневные невзгоды, Вы способны легко забывать о них.

Менее 13. Вы достаточно спокойный человек, реально смотрящий на жизнь. Вас не так-то просто вывести из равновесия. А это гарантия против стрессов.

**МЕТОДИКА «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВОЛЕВЫХ КАЧЕСТВ»**

**Цель:** оценка уровня развития волевых качеств по проявлению их в учебной деятельности.

**Инструкция:** оцените развитие волевых качеств по проявлению их в учебной деятельности по следующей шкале оценок: признак проявляется всегда – 5 баллов, более чем в половине случаев – 4 балла, в половине случаев – 3 балла, менее чем в половине случаев – 2 балла, признак проявляется редко – 1 балл, признак совсем не проявляется – 0 баллов.

**Тест опросника**

**1. Целеустремленность**

1. Ясность перспективной и промежуточной целей:

а) перспективная цель намечена (учиться без троек, получить повышенную стипендию и диплом с отличием); срок ее достижения определен (через 3 – 4 года);

б) промежуточная цель намечена (сдать на «хорошо» и «отлично» ряд предметов, получить стипендию и т.д.); срок ее достижения определен (в текущем семестре, к концу учебного года);

в) уверенность в достижении промежуточной и перспективной целей.

2. Ясность частных задач:

а) систематически (до месяца вперед) намечаются учебные задачи (подготовиться к контрольной, написать реферат или курсовую работу и т.д.);

б) систематически намечаются задачи на очередную неделю;

в) каждая из задач имеет ясную, четкую формулировку.

3. Планомерность действий по достижению целей:

а) есть общий план достижения перспективной цели, он реализуется неуклонно;

б) имеется конкретный план достижения промежуточных целей, он реализуется неуклонно;

в) детально разрабатываются планы выполнения частных задач, они реализуются неуклонно.

**2. Настойчивость и упорство**

1. Устойчивость стремления к достижению цели:

а) регулярное посещение учебных занятий и участие во всех запланированных олимпиадах, конкурсах, конференциях и т.д.;

б) систематическое посещение дополнительных занятий и выполнение всех домашних заданий;

в) кропотливая работа по приобретению скучных, неинтересных, но нужных знаний.

2. Энергия и активность в преодолении препятствий:

а) высокий уровень активности на всех учебных занятиях, несмотря на отдельные неудачи, ошибки и т.д.;

б) высокий уровень энергии и активности, несмотря на плохое внутреннее состояние (головная боль, общее недомогание);

в) активное стремление ликвидировать пробелы в знаниях по всем без исключения предметам.

3. Результативность преодоления препятствий:

а) прочное усвоение знаний, приобретение устойчивых умений и навыков самостоятельной работы;

б) систематическое выполнение учебного плана (своевременная сдача лабораторных и курсовых работ, экзаменов, зачетов и пр.);

в) активная ровная борьба за высокую успеваемость до конца семестра.

**3. Самостоятельность и инициативность**

1. Устойчивость против влияния других людей и их действий (нонконформизм):

а) критическое отношение к советам, суждениям, решениям и действиям других людей, отсутствие склонности подражать авторитетам;

б) самостоятельная подготовка к контрольным работам, зачетам и экзаменам;

в) самостоятельный анализ хода овладения учебными знаниями, умениями и навыками, подведение итогов семестра и учебного года с акцентом внимания на упущениях и путях их устранения.

2. Личный почин инноваторств в мыслях и действиях:

а) склонность к совершенствовании старых и изобретению новых оригинальных учебных пособий, схем, чертежей, графиков, макетов, таблиц и т.п.;

б) склонность к самостоятельной творческой разработке отдельных тем докладов, программ вечеров и т.д.;

в) стремление искать и использовать в процессе заучивания нового материала новые, более продуктивные приемы и методы.

3. Находчивость и сообразительность:

а) быстрое внесение необходимых корректив в систему подготовки к лабораторным и контрольным работам, зачетам и т.п. в случаях затруднений, неудач, ошибок и т.д.;

б) оперативное изменение поведения и действий в случаях неожиданной перемены условий учебной деятельности (новое расписание, другой преподаватель, изменение времени занятий);

в) критическая, без посторонней помощи, оценка целесообразности учебного опыта товарищей и совершенствование в связи с этим собственных учебных приемов и методов.

**4. Решительность и смелость**

1. Своевременность принятия решений:

а) своевременное (без опозданий) принятие решений (обратиться к преподавателю, пойти в деканат, выступить на собрании), когда ситуация не позволяет медлить;

б) своевременное (не слишком поспешное) принятие аналогичных решений, когда ситуация не требует спешки;

в) своевременное принятие решений о выполнении указанных действий в условиях моральной ответственности перед коллективом группы.

2. Обдуманность принимаемых решений:

а) принятию решения предшествует анализ того, что, когда, как и почему следует делать;

б) умение тормозить отвлекающие и отрицательные мотивы (сомнение, желание пойти в кино, заняться другим, более интересным делом);

в) принятие категоричных и устойчивых решений, уверенность в своих силах, желание поскорее перейти к исполнению.

3. Своевременность исполнения принятых решений:

а) реализация принятых решений без борьбы противоположных мотивов, поспешности и медлительности;

б) переживание эмоционального подъема при выполнении принятых решений;

в) неотступность в реализации принятых решений и полнота их выполнения.

**5. Выдержка и самообладание**

1. Сохранение ясности мысли:

а) успешное преодоление неблагоприятных представлений и мыслей, возникающих под влиянием неудач, ошибок, помех, особенно во время экзамена;

б) успешное преодоление неблагоприятных представлений и мыслей, возникающих в связи с высокими оценками товарищей и низкими на их фоне собственными успехами;

в) успешное преодоление неблагоприятных представлений и мыслей, возникающих под влиянием неудачно построенного расписания (три зачета в один день), необъективной оценки знаний преподавателем и т.п.

2. Владение чувствами:

а) умение преодолевать астенические (пассивные) эмоции (угнетение, рассеянность, страх и др.), возникающие под влиянием неудач во время сессии;

б) умение избегать слишком бурного выражения как положительных, так и отрицательных эмоций в связи с успехами и неудачами в учебной деятельности;

в) умение справляться с чувством превосходства, вредной самоуверенностью, самодовольством, беспечностью и т.п. в связи с успехами в учении.

3. Управление действиями:

а) способность до конца бороться за хорошую успеваемость, несмотря ни на какие внешние помехи;

б) способность продолжать занятия при появлении чувства усталости и других нежелательных внутренних состояний;

в) умение удерживать себя от ошибочных, вредных действий и поступков (уход с занятий, грубость, пререкания и т.п.).

**Порядок выполнения заданий.** Читая пункт за пунктом описание признаков проявления волевых качеств, оценить степень выраженности каждого из них в баллах и записать соответствующий балл в протокол.

**Протокол оценки волевых качеств**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Волевые качества | Признаки волевого качества | Баллы | Сумма баллов |
| 1 | Целеустремленность | Ясность промежуточной и перспективной цели |  |  |
| Ясность частных задач |  |
| Планомерность действий по достижению цели |  |
| 2 | Настойчивость и упорство | Устойчивость стремления к достижению цели |  |  |
| Энергия и активность в преодолении препятствий |  |
| Результативность преодоления препятствий |  |
| 3 | Самостоятельность и инициатива | Устойчивость против влияния других людей и их действий |  |  |
| Личная инициатива и новаторство в мыслях и действиях |  |
| Находчивость и сообразительность |  |
| 4 | Решительность и смелость | Своевременность принятия решения |  |  |
| Обдуманность принимаемых решений |  |
| Своевременность исполнения решений |  |
| 5 | Выдержка и самообладание | Сохранение ясности мысли |  |  |
| Владение чувствами |  |
| Управление действиями |  |

**Обработка результатов**

Сложить оценки за каждые три признака проявления волевых качеств (а + б + в) и записать суммарную оценку в протокол. Представить полученные результаты графически, для чего построить систему координат, по оси абсцисс отложить 15 признаков проявления волевых качеств, по оси ординат – оценку в баллах, исходя из максимального балла 5 × 3 = 15, и построить график проявления каждого качества. Аналогично построить график для суммы волевых качеств.

**Интерпретация результатов.** В ходе анализа дать качественные характеристики балловым оценкам и поведению кривых графиков.

**ТЕСТ «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТИЧЕСКИЙ КРУГ»**

**Цель:** определение социально-психологического климата группы.

**Инструкция:** в предлагаемой ниже таблице прочтите утверждения слева, затем справа и после этого на опросном листе отметьте ту оценку, которая, по Вашему мнению, в наибольшей степени характеризует настроение и активность в Вашей группе.

Оценки означают:

+3 – свойство проявляется в коллективе всегда (слева)

+2 – свойство проявляется в большинстве случаев (слева)

+1 – свойство проявляется иногда (слева)

0 – ни то, ни противоположное свойство не проявляется или не проявляется достаточно часто, или в одинаковой степени проявляется и то, и другое

–1 – свойство проявляется достаточно заметно (справа)

–2 – свойство проявляется в большинстве случаев (справа)

–3 – свойство проявляется всегда (справа)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Утверждения |  |  |  |  |  |  |  | Утверждения |
| 1. Преобладает бодрый жизнерадостный тон настроения | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 1. Преобладает подавленное настроение |
| 2. Доброжелательность во взаимо-отношениях, взаимные симпатии | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 2. Конфликтность в отношениях |
| 3. Членам группы нравится бывать вместе (всей группе) | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 3. Члены группы выражают отрицательное отношение к совместной деятельности |
| 4. Успехи или неудачи товарищей вызывают сопереживание | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 4. Успехи вызывают зависть, неуспехи злорадство |
| 5. Члены группы с уважением относятся к мнению друг друга | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 5. Каждый нетерпим к мнению товарища |
| 6. Один за все и все за одного | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 6. Каждый сам за себя |
| 7. Чувство гордости за каждого члена группы | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 7. Равнодушны друг к другу, к успехам и неудачам |
| 8. Каждый активен, полон энергии | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 8. Каждый инертен, пассивен |
| 9. Совместные дела увлекают всех | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 9. Группу невозможно поднять на совместно дело |
| 10. В группе справедливо относятся к мнению друг друга | +3 | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 | -3 | 10. Группа распадается на привилегированных и отверженных |

**Обработка результатов**

По результатам теста определяются два показателя: активность и тональность в отношениях. Показатель активность определяется как алгебраическая сумма ответов по вопросам 1 – 5 и откладывается на оси У. Показатель тональности определяется как алгебраическая сумма ответов по вопросам 6 – 10 и откладывается на оси Х.

Графическая интерпретация результатов позволяет построить «Психологический климатический круг».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Деловая | активность |  |
|  | высокая | У |  |
| конкуренция |  |  | коллектив |
| II |  |  | I |
| – | межличностные | отношения | + Х |
| слабые |  | 0 | сильные |
| III |  |  | IV |
| конгломерат |  |  | ассоциация |
|  | низкая | - |  |

По результатам ответов определяется область, характеризующая настроение группы предрасположенность ее к конфликту на момент проведения диагностики, что позволяет руководителю выбрать наиболее адекватное воздействие на подчиненных.

Зона I (коллектив) – в группе преобладают активные доброжелательные отношения.

Зона II (конкуренция) – в группе преобладает напряженность, неудовлетворенность в отношениях, тревожность.

Зона III (конгломерат) – неудовлетворенность и уныние в группе.

Зона IV (ассоциация) – означает пассивность, благодушие умиротворение в группе.

**ТЕСТ «ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В ОРГАНИЗАЦИИ»**

**Цель:** определение психологического климата в группе.

**Инструкция:** в нижеприведенном опроснике содержится 74 суждения. Выпишите номера тех суждений, которые имеют отношение к Вашей группе. Причем отмечать суждения следует лишь в том случае, когда зафиксированная в суждении форма поведения соответствует всем или большинству членов коллектива.

**Список суждений**

1. Свои слова всегда подтверждают делом.
2. Осуждают проявления индивидуализма.
3. Имеют одинаковые убеждения.
4. Радуются успехам друг друга.
5. Всегда оказывают помощь друг другу.
6. Умело взаимодействуют друг с другом в работе.
7. Знают задачи, стоящие перед коллективом.
8. Требовательны друг к другу.
9. Все вопросы решают сообща.
10. Единодушны в оценке стоящих перед коллективом проблем.
11. Доверяют друг другу.
12. Делятся опытом работы с членами коллектива.
13. Бесконфликтно распределяют между собой обязанности.
14. Знают итоги работы коллектива.
15. Никогда и ни в чем не ошибаются.
16. Объективно оценивают свои успехи и неудачи.
17. Личные интересы подчиняют интересам коллектива.
18. Занимаются на досуге одним и тем же.
19. Защищают друг друга.
20. Всегда считаются с интересами друг друга.
21. Заменяют друг друга в работе.
22. Знают положительные и отрицательные стороны коллектива.
23. Работают с полной отдачей сил.
24. Не остаются равнодушными, если задеты интересы коллектива.
25. Одинаково оценивают распределение обязанностей.
26. Помогают друг другу.
27. Предъявляют одинаково объективные требования ко всем членам коллектива.
28. Самостоятельно выявляют и исправляют недостатки в работе.
29. Знают правила поведения в коллективе.
30. Никогда и ни в чем не сомневаются.
31. Не бросают начатое дело на полпути.
32. Отсутствуют принятые в коллективе нормы поведения.
33. Одинаково оценивают успехи коллектива.
34. Искренне огорчаются при неудаче товарищей.
35. Одинаково объективно оценивают поступки старых и новых членов коллектива.
36. Быстро разрешают возникающие противоречия и конфликты.
37. Знают свои обязанности.
38. Сознательно подчиняются дисциплине.
39. Верят в свой коллектив.
40. Одинаково оценивают неудачи коллектива.
41. Тактично ведут себя в отношении друг друга.
42. Не подчеркивают своих преимуществ друг перед другом.
43. Быстро находят между собой общий язык.
44. Знают основные приемы и методы работы.
45. Всегда и во всем правы.
46. Общественные отношения ставят выше личных.
47. Поддерживают полезные для коллектива начинания.
48. Имеют одинаковые представления о нормах нравственности.
49. Доброжелательно относятся друг к другу.
50. Тактично ведут себя по отношению к членам другого коллектива.
51. Берут на себя руководство, если требуется.
52. Знают работу товарищей.
53. По-хозяйски относятся к общественному добру.
54. Поддерживают традиции, сложившиеся в коллективе.
55. Одинаково оценивают качества личности, необходимые в коллективе.
56. Уважают друг друга.
57. Тесно сотрудничают с членами другого коллектива.
58. При необходимости принимают на себя обязанности других членов коллектива.
59. Знают черты характера друг друга.
60. Умеют делать все на свете.
61. Ответственно выполняют любую работу.
62. Оказывают сопротивление силам, разобщающим коллектив.
63. Одинаково оценивают правильность распределения поощрения в коллективе.
64. Поддерживают друг друга в трудные минуты.
65. Радуются успехам членов другого коллектива.
66. Действуют слаженно и организованно в сложных ситуациях.
67. Знают привычки и склонности друг друга.
68. Активно участвуют в общественной работе.
69. Заботятся об успехах коллектива.
70. Одинаково оценивают правильность наказаний в коллективе.
71. Внимательно относятся друг к другу.
72. Искренне огорчаются при неудачах членов другого коллектива.
73. Быстро находят такое распределение обязанностей, которое устраивает всех.
74. Знают, как обстоят дела друг у друга.

**Обработка результатов**

Суждения характеризуют наиболее важные поведение и отношения, которые должны присутствовать в идеальном коллективе. В целом, они задают эталон идеального коллектива, в котором все участники проявляют сверхнормативную активность.

Все суждения, кроме контрольных (15, 30, 45, 60), показывают степень развития наиболее важных семи характеристик развития коллектива, а следовательно, и социально-психологического климата в нем. Эти характеристики таковы:

* ответственность (1, 8, 16, 23, 31, 38, 46, 53, 61, 68);
* коллективизм (2, 9, 17, 24, 32, 39, 47, 54, 62, 69);
* сплоченность (3, 10, 18, 25, 33, 40, 48, 55, 63, 70);
* контактность (4, 11, 19, 26, 34, 41, 49, 56, 64, 71);
* открытость (5, 12, 20, 27, 35, 42, 50, 57, 65, 72);
* организованность (6, 13, 21, 28, 36, 43, 51, 58, 66, 73);
* информированность (7, 14, 22, 29, 37, 44, 52, 59, 67, 74).

Приведенные данные суммируются (по каждому показателю) и заносятся на график, который наглядно демонстрирует социально-психологический климат коллектива.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10 баллов  9 баллов  8 баллов | идеальный | | | | | | |
| 7 баллов  6 баллов | оптимальный | | | | | | |
| 5 баллов  4 балла | средний | | | | | | |
| 3 балла  2 балла | низкий | | | | | | |
| 1 балл | очень низкий | | | | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

**МЕТОДИКА «ПОСТРОЕНИЕ ПРОФИЛЯ СЛУШАТЕЛЯ»**

**Цель:** определение индивидуальных особенностей аудирования.

**Инструкция:** внимательно прочтите вопросы, касающиеся различных аспектов собственного аудирования и оцените их согласно следующей шкале: +3 – характерно для меня, +2 – достаточно характерно для меня, +1 – иногда проявляется, –3 – никогда не может быть, –2 – обычно не бывает, –1 – почти никогда не бывает, 0 – не знаю.

**Текст опросника**

1. Легко ли Вы отвлекаетесь во время слушания?
2. Не делаете ли Вы вид, что Вы слушаете?
3. Не слушаете ли Вы просто из вежливости?
4. Не мечтаете ли Вы, когда собеседник говорит медленно?
5. Слушаете ли Вы, если слушать Вам надоело?
6. Часто ли Вы перебиваете собеседника?
7. Может быть, Вы не слушаете, а обдумываете свой ответ?
8. Не делаете ли Вы поспешных выводов?
9. Стараетесь ли Вы сохранить в памяти основные факты?
10. Занимаете ли Вы негативную позицию к говорящему?

**Обработка результатов**

На оси абсцисс отметьте номера вопросов, на оси ординат – ответы на них по развернутой шкале от + 3 до -3 баллов:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| + 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| + 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| + 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| - 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Идеальный профиль слушателя**

Соотнесение собственного графического профиля с идеальным позволяет определить свои недостатки в аудировании. Первые 5 вопросов оценивают главное качество аудирования – внимание. Если испытуемый регулярно показывает пониженные результаты, можно предположить, что именно в свойствах внимания надо искать причины недостаточно успешного аудирования. Вопросы 6, 7, 8 связаны с такими качествами аудитора, как его нетерпеливость, желание проявить свое Я. Вопрос 9 оценивает свойства памяти аудитора. Вопрос 10 соотносится с эмоциональной устойчивостью аудитора, его умением отделять личные пристрастия от объективных данных.

**ТЕСТ «ЧТО ГОВОРЯТ ВАМ МИМИКА И ЖЕСТЫ?»**

**Цель:** изучение умения понимать невербальные сигналы.

**Инструкция:** внимательно прочитайте предложенные ниже вопросы и дайте на них ответ.

**Текст опросника**

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:

а) спонтанное выражение состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) «предательское» проявление нашего подсознания.

1. Считаете ли Вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

а) да; б) нет; в) не знаю.

1. Как Вы здороваетесь с хорошими друзьями?

а) Вы радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

1. Какая мимика и какие жесты, по Вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа)

а) когда качают головой;

б) когда кивают головой;

в) когда морщат нос;

г) когда морщат лоб;

д) когда подмигивают;

е) когда улыбаются.

1. Какая часть тела «выразительнее» всего?

а) ступни; б) ноги; в) руки; г) кисти рук; д) плечи.

1. Какая часть Вашего лица наиболее выразительна, по Вашему мнению? (Дайте два ответа)

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) уголки рта.

1. Когда Вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно Ваше отражение, на что Вы в себе обращаете внимание в первую очередь?

а) как на Вас сидит одежда;

б) на прическу;

в) на походку;

г) на осанку;

д) ни на что.

1. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в Вашем представлении это означает, что...

а) ему есть что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится.

1. На что Вы, прежде всего, обращаете внимание у Вашего собеседника?

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

1. Если Ваш собеседник, разговаривая с Вами, отводит глаза, это для Вас признак...

а) нечестности;

б) неуверенностив себе;

в) собранности.

1. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

а) да; б) нет; в) не знаю.

1. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что...

а) первый шаг всегда делают именно мужчины;

б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужественен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

1. У Вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем сигналам, которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему Вы больше поверите?

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у Вас подозрение.

1. Поп-звезды представляют публике «жесты», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

а) просто фиглярство;

б) они «заводят» публику;

в) это выражение их собственного настроения.

1. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту.Что с вами происходит?

а) я смотрю совершенно спокойно;

б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;

в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

1. Можно ли контролировать свою мимику?

а) да б) нет в) только отдельные ее элементы.

1. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно...

а) глазами; б) руками; в) словами.

1. Считаете ли Вы, что большинство наших жестов...

а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены в нас от природы.

1. Если у человека борода, для Вас это признак...

а) мужественности;

б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

1. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

а) да; б) нет; в) только у пожилых людей.

**Обработка результатов**

Подсчитайте в соответствии с ключом число набранных Вами очков.

**Ключ опросника**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | а | б | в | г | д | е |
| 1. | а-2 | б-4 | в-3 |  |  |  |
| 2. | а-2 | б-3 | в-0 |  |  |  |
| 3. | а-4 | б-4 | в-3 | г-2 | д-4 |  |
| 4. | а-0 | б-0 | в-1 | г-1 | д-0 | е-1 |
| 5. | а-1 | б-2 | в-3 | г-4 | д-2 |  |
| 6. | а-2 | б-1 | в-3 | г-2 | д-3 | е-2 |
| 7. | а-1 | б-3 | в-3 | г-2 | д-0 |  |
| 8. | а-3 | б-1 | в-1 |  |  |  |
| 9. | а-3 | б-2 | в-2 | г-1 |  |  |
| 10. | а-3 | б-2 | в-1 |  |  |  |
| 11. | а-0 | б-3 | в-1 |  |  |  |
| 12. | а-1 | б-4 | в-2 |  |  |  |
| 13. | а-0 | б-4 | в-3 |  |  |  |
| 14. | а-4 | б-2 | в-0 |  |  |  |
| 15. | а-4 | б-0 | в-1 |  |  |  |
| 16. | а-0 | б-2 | в-1 |  |  |  |
| 17. | а-3 | б-4 | в-1 |  |  |  |
| 18. | а-2 | б-4 | в-0 |  |  |  |
| 19. | а-3 | б-2 | в-1 |  |  |  |
| 20. | а-4 | б-0 | в-2 |  |  |  |

77 – 56 очков: браво! У Вас отличная интуиция, Вы обладаете способностью понимать других людей, у Вас есть наблюдательность и чутье. Но Вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для Вас второстепенное значение. Если Вам улыбнулись, Вы уже готовы поверить, что Вам объясняются в любви. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется опасность: можно попасть пальцем в небо! Делайте на это поправку, и у Вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А это ведь важно и на работе и в личной жизни, не так ли?

55 – 34 очка: Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и Вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но Вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например для того, чтобы правильно строить свои отношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные Вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то скажет Вам: «Мне с Вами совсем не скучно», сделав при этом кислую мину, но Вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения!

33 – 11 очков: увы, язык мимики и жестов для Вас – китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что Вы на это не способны, просто Вы не придаете этому значения. А напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих Вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: тело – это перчатка для души.

Целенаправленно совершенствуя свое умение понимать невербальные сигналы, Вы сможете значительно улучшить каждодневные взаимоотношения с друзьями, подчиненными, коллегами, деловыми партнерами.

Интерпретация некоторых наиболее распространенных жестов и поз дана в ПРИЛОЖЕНИИ В.

**ТЕСТ «ОЦЕНКА СУГГЕСТИВНОСТИ (ВНУШАЕМОСТИ)»**

**Цель:** изучения уровня внушаемости.

**Инструкция:** «Проставьте, пожалуйста, по вертикали друг под другом пять цифр – 1, 2, 3, 4 и 5 – ими обозначаются номера заданий, которые следует выполнить очень быстро, так, что не будет специального времени проставить эти номера, не будет достаточного времени и для обдумывания ответов, – важно только успеть хотя бы обозначить против номеров заданий то первое, что придет в голову, когда эти задания прочитываются.

Повторения заданий не будет; если вы не успеваете понять их смысл или не успеваете ответить на очередное задание, о нем не следует переспрашивать, а необходимо постараться выполнить следующее.

Сигналом, обозначающим конец задания и предлагающим его срочно выполнить, является слово «Пора!». Следом за этим словом немедленно диктуется следующее задание.

Сосредоточьтесь на восприятии голоса психолога, представив его речь записанной на магнитофон

Итак, внимание!»

**Задания**

1. Напишите фамилию любого писателя, например «Гоголь»; вообще любого писателя …Пора!
2. Напишите любую короткую фразу, например «лето наступило» (варианты…); вообще любую фразу …Пора!
3. Напишите название любого предмета, например «стол»; вообще любого предмета …Пора!
4. Изобразите любой предмет, например треугольник; вообще любой предмет …Пора!
5. Напишите любое число, например 9; вообще любое число …Пора!

**Обработка и интерпретация результатов:**

Если при выполнении задания воспроизводится именно тот пример, который в нем предлагается, ставится 4 балла.

Если ответ достаточно близок по смыслу к содержанию примера – ставится 3 балла.

Скорее далекий, чем близкий по смыслу ответ оценивается в 2 балла;

Совершенно не связанный с содержанием приводимого в задании примера ответ соответствует 1 баллу.

Далее подсчитывается общая сумма полученных баллов и результат умножается на три.

Полученные оценки внушаемости связаны с характером активности человека. При этом могут быть выделены следующие диапазоны:

* 15 – 30 баллов – пониженная внушаемость;
* 31 – 45 баллов – средняя внушаемость;
* 46 и более баллов – повышенная внушаемость.

**САМООЦЕНКА КОНФЛИКТНОСТИ**

**Цель:** изучение уровня конфликтности методом самооценки.

**Инструкция:** в предлагаемой ниже таблице прочтите утверждения слева, затем справа и после этого на опросном листе отметьте ту оценку, которая, по Вашему мнению, в наибольшей степени характеризует Ваше поведение.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Рветесь в бой | 7 6 5 4 3 2 1 | 1. Уклоняетесь от спора |
| 2. Свои выводы сопровождаете тоном, не терпящим возражений | 7 6 5 4 3 2 1 | 2. Свои выводы сопровождаете извиняющимся тоном |
| 3. Считаете, что добьетесь своего, если будете рьяно возражать | 7 6 5 4 3 2 1 | 3. Считаете, что если будете возражать, то не добьетесь своего |
| 4. Не обращаете внимания на то, что другие не принимают доводов | 7 6 5 4 3 2 1 | 4. Сожалеете, если видите, что другие не принимают доводов |
| 5. Спорные вопросы обсуждаете в присутствии оппонента | 7 6 5 4 3 2 1 | 5. Рассуждаете о спорных проблемах в отсутствии оппонента |
| 6. Не смущаетесь, если попадаете в напряженную обстановку | 7 6 5 4 3 2 1 | 6. В напряженной обстановке чувствуете себя неловко |
| 7. Считаете, что в споре надо проявлять свой характер | 7 6 5 4 3 2 1 | 7. Считаете, что в споре не нужно демонстрировать свои эмоции |
| 8. Не уступаете в спорах | 7 6 5 4 3 2 1 | 8. Уступаете в спорах |
| 9. Считаете, что люди легко выходят из конфликта | 7 6 5 4 3 2 1 | 9. Считаете, что люди с трудом выходят из конфликта |
| 10. Если взрываетесь, то считаете, что без этого нельзя | 7 6 5 4 3 2 1 | 10. Если взрываетесь, то вскоре ощущаете чувство вины |

**Обработка результатов**

На каждой строке соедините отметки по баллам и постойте свой график. Отклонение от середины (цифра четыре) влево означает склонность к конфликтности, а отклонение вправо будет указывать на склонность к избеганию конфликтов.

Подсчитайте общее количество набранных вами баллов.

До 15 баллов – указывает на склонность избегать конфликты. Вы предпочитаете отказаться от своих интересов, но избежать какой-либо напряженности в отношениях. Не думаете ли Вы, что тем саамы теряете уважение окружающих?

От 16 до 30 баллов – конфликтность не выражена. Ты тактичны, е любите конфликтов. Если же Вам приходится вступать в спор, Вы всегда учитываете, как это может отразиться на ваших взаимоотношениях с окружающими.

От 31 до 50 баллов – конфликтность выражена слабо. Вы умеете сглаживать конфликты и избегать критических ситуаций, но при необходимости готовы решительно отставать свои интересы.

От 50 до 60 баллов – выраженная конфликтность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, даже, если это может отрицательно повлиять на Ваши взаимоотношения с окружающими. За это Вас не всегда любят, но зато уважают.

60 и более баллов – высокая степень конфликтности. Зачастую Вы сами ищите повод для споров. Не обижайтесь, если Вас будут считать любителями поскандалить. Лучше подумайте, не скрывается ли за таким поведением глубинное чувство собственной неполноценности.

**ОПРОСНИК К. ТОМАСА**

**Цель:** изучение стратегии своего поведения в конфликтных ситуациях.

**Инструкция:** перед Вами 30 утверждений, каждое из которых имеет две разновидности ответов – «а» и «б». Внимательно прочитайте каждый вариант и выберите то утверждение, которое в наибольшей степени соответствует Вашему поведению в ситуациях конфликта.

**Текст опросника**

|  |  |
| --- | --- |
|  | a) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.  б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны. |
|  | а) Я стараюсь найти компромиссное решение.  б) Я пытаюсь уладить ситуацию с учетом всех интересов другого человека и моих собственных. |
|  | а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека. |
|  | а) Я стараюсь найти компромиссное решение.  б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека. |
|  | а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.  б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. |
|  | а) Я стараюсь избежать неприятностей для себя.  б) Я стараюсь добиться своего. |
|  | а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.  б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего. |
|  | а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  б) Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы. |
|  | а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.  б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего. |
|  | а) Я твердо стремлюсь добиться своего.  б) Я пытаюсь добиться компромиссного решения. |
|  | а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.  б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения. |
|  | а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу. |
|  | а) Я предлагаю среднюю позицию.  б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему. |
|  | а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.  б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов. |
|  | а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.  б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения. |
|  | а) Я стараюсь не задеть чувств другого.  б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции. |
|  | а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. |
|  | а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.  б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу. |
|  | а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.  б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, с тем чтобы со временем решить их окончательно. |
|  | а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.  б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих. |
|  | а) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к другому.  б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы. |
|  | а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей позицией и позицией другого человека.  б) Я отстаиваю свою позицию. |
|  | а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.  б) Иногда я предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса. |
|  | а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.  б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс. |
|  | а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.  б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого. |
|  | а) Я обычно предлагаю среднюю позицию.  б) Я почти всегда стараюсь удовлетворить интересы каждого из нас. |
|  | а) Зачастую я стремлюсь избежать споров.  б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем. |
|  | а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого. |
|  | а) Я предлагаю среднюю позицию.  б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий. |
|  | а) Я стараюсь не задеть чувств другого.  б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха. |

**Обработка результатов**

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям   
К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

* соревнование (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
* приспособление, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
* компромисс;
* избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
* сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Напористость  (внимание к своим интересам) | Конкуренция |  |  |
|  |  | Сотрудничество |
|  | Компромисс |  |
|  |  |  |
| Избегание |  | Приспособление |

Кооперация

(внимание к интересам другого)

К. Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

Подсчитайте сумму баллов согласно ключу опросника и определите доминирующую стратегию поведения в конфликте:

**Ключ опросника**

|  |  |
| --- | --- |
| **Стратегия** | **Варианты ответов** |
| Соперничество | 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а |
| Уступка | 1б, 3б, 4б, 11б, 15а, 16а, 18а, 21а, 24а, 25б, 27б, З0а |
| Избегание | 1а, 5б, 6а, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 23б, 27а, 29б |
| Компромисс | 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а |
| Сотрудничество | 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б |

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альманах психологических тестов. – М.: КСП, 1995.
2. Аминов, И.И. Занимательная психология для юристов / И.И. Аминов. –   
   М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2001.
3. Батаршев, А.В. Диагностика способности к общению / А.В. Батаршев. –   
   СПб.: Питер, 2006.
4. Волкогонова, О.Д. Управленческая психология / О.Д. Волкогонова, А.Т. Зуб. – М.: ИД «Форум»; ИНФРА-М, 2008.
5. Гамезо, М.В. Атлас по психологии: информ.-метод. материалы к курсу «Общая психология» / М.В. Гамезо, И.А. Домашенко. – М.: Просвещение, 1986.
6. Громова, О.Н. Конфликтология. Курс лекций / О.Н. Громова. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Издательство ЭКСМОС, 2000.
7. Елисеев, О.П. Практикум по психологии личности / Е.П. Елисеев. – СПб.: Питер, 2003.
8. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000.
9. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2004.
10. Ильин, Е.П. Эмоции и чувства / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 001.
11. Казанский, О.А. Игры в самих себя / О.А. Казанский. – М.: Роспедагенство, 1995.
12. Казанцев, А.К. Практический менеджмент / А.К. Практический менеджмент. –   
    М.: ИНФРА-М, 2000.
13. Коломинский, Я.Л. Человек: психология / Я.Л. Коломинский. – М.: Просвещение, 1986.
14. Морозов, А.В. Деловая психология / А.В. Морозов. – СПб.: Союз, 2000.
15. Немов, Р.С. Психология: В 3 кн. – Кн. 3: Экспериментальная педагогическая психология и психодиагностика / Р.С. Немов. – М.: Просвещение, 1995.
16. Островский, Э.В. Психология общения / Э.В. Островский. – М.: ИНФРА-М.; Вузовский учебник, 2009.
17. Панфилова, А. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности /   
    А. Панфилова. – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
18. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / под об. ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. – СПб.: Питер, 2001.
19. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии: учеб. пособие / под общ. ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. – СПб.: Питер, 2001.
20. Практикум по психологии профессиональной деятельности и менеджмента / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снекова. – СПб.: Издательство   
    С.-Петербургского университета, 2001.
21. Прикладная социальная психология / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. – М. – Воронеж: Институт практической психологии – НПО «МОДЭК», 1998.
22. Психологические тесты для деловых людей / сост. Н.А. Литвинцева. – М.:   
    А/О «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1994.
23. Психология и этика делового общения / под ред. В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
24. Самоукина, Н.В. Психология и педагогика профессиональной деятельности /   
    Н.В. Самоукина. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; Издательство ЭКМОС, 2000.
25. Столяренко, Л.Д. Основы психологии / Л.Д. Столяренко. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1996.
26. Шапарь, В.Б. Практическая психология: Инструментарий / В.Б. Шапарь. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2005.
27. Язык жестов / сост. А.А. Мельник. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2003.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А ХАРАКТЕРИСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫХ ТИПОВ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ВИЗУАЛ | АУДИАЛ | КИНЕСТЕТИК |
| Общая характеристика | Воспринимает мир как картинку. Рисунки, образные описания значат больше, чем слова | Огромное значение имеет все, что аккустично: звуки, слова, музыка, шум | Впечатления касаются главным образом того, что относится к прикосновениям и эмоциям |
| Употребляемые слова и фразы | Смотреть, наблюдать, яркий, любуюсь, вот посмотрите, это все проясняет, заметил прекрасную особенность, давайте представим, решение уже вырисовывается, туманное представление, пролить некоторый свет, при ближайшем рассмотрении | Звучать, слышать, тон, громкий, послушайте, это звучит так, мне это созвучно, давайте обсудим, какой тон, мелодичный голос, по правде говоря, растрезвонить, пропустить мимо ушей, неслыханно | Чувствовать, ощущать, теплый, приятный, грубый, гладкий, мне тяжело понять, не могу ухватить мысль, ваши слова меня глубоко тронули, тяжелый день, уловил идею, ловко сделано, меня это задевает, убийственный аргумент, я свяжусь с вами |
| Поза и жесты | Голова вверх, спина прямая. Жесты ярко выражены (машет руками), подбородок вверх | Голова склонена набок. Руки перед собой или возле подбородка | Спина согнута, голова опущена. Руки внизу. Обилие движений при разговоре (старается подкрепить телом то, о чем рассказывает) |
| Движения | Напряженные | Средние | Раскрепощенные |
| Губы | Тонкие, напряженные | Варьируют | Полные, расслабленные |
| Дыхание | Неглубокое, верхом легких | Ровное дыхание всей грудью | Глубокое дыхание, низом живота |
| Речь | Быстрая, громкая речь, высокий тон | Голос умеренной высоты, мелодичный, выразительная речь | Медленная, негромкая речь, низкий грудной голос |
| Взгляд | Смотрит прямо вперед и несколько расфокусированно (как бы сквозь Вас или поверх других) | Смотрит прямо перед собой (в глаза) или в одну сторону чуть-чуть вниз | Смотрит вниз и вправо |
| Правила слушания | «Я должен видеть для того, чтобы слышать» (нужна дистанция) | «Не смотреть, чтобы слышать» | Максимально приблизиться |
| Скорость внутренних процессов | Быстрая, могут говорить, одновременно с этим думать и принимать решения | Говорит в ритме метронома и думает также, не спеша | Самая медленная, не принимают скоропалительных решений |
| Поведенческие индикаторы | Ориентирован на внешний вид. Организован, дисциплинирован, опрятен. Наблюдателен. Спокойный, не шумный. Осмотрительный, острожный человек. Помнит все, что видел. Запоминает картинками. Меньше отвлекается на шум, с трудом запоминает словесные инструкции, нужно давать письменные. Предпочитает читать сам, чем слушать чтение. Умеет составлять план (видеть картину в целом) | Разговаривает сам с собой. Может имитировать тембр, высоту голоса. Запоминает пошагово. Помнит то, что обсуждал. Самый разговорчивый. Любит дискуссии, читать вслух или слушать как читают. При чтении про себя шевелит губами и проговаривает слова. Хорошо усваивает незнакомые слова. Проще сказать, чем написать | Отвечает на физическое вознаграждение (к нему надо обязательно прикоснуться), стоит близко, может начать крутить пуговицу, что-то Вам или себе поправлять. При чтении водит пальцем по книге. Запоминает, прохаживаясь. Почерк толстый с нажимом и хуже, чем у других. Помнит общее впечатление от происходящего больше, чем детали. Любит книги, ориентированные на сюжет |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Б ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ ТЕМПЕРАМЕНТА

Психологические различия в типах темперамента ярко проявляются в поведении индивидов.

**Сангвинический тип темперамента** (сильный, уравновешенный, подвижный):

У представителей данного темперамента психические процессы характеризуются большой скоростью протекания (быстрой реакцией на раздражители). Сангвиники отличаются высокой адаптивностью (приспособляемостью к изменяющимся условиям жизни) и подвижностью. Их внимание не стабильно, быстро и легко переключается. Инициативны, общительны, жизнерадостны, склонны к остроумию. Речь живая и быстрая, открытый взгляд. Разнообразная мимика. Сангвиники с охотой берутся за каждое дело, способны к увлечению. Любят новизну, разнообразие ситуаций, перемену мест. Избегают однообразия, шаблонов работы. Легко переживают неудачи. В работу включаются быстро. Однако, если дело требует терпения, могут отступить, так же как и быстро увлечься. У сангвиников хорошая работоспособность. Больше всего им подходит работа, требующая быстроты реакции и уравновешенности.

Характерологические черты

|  |  |
| --- | --- |
| позитивные | негативные |
| * высокая подвижность; | * деятелен при условии интересного дела; |
| * высокая адаптивность (легкая приспособляемость); | * тяготится однообразием; * малая склонность к самоуглублению; |
| * общительность; | * в действиях бывает резок; |
| * доброжелательность; | * отсутствие усидчивости; |
| * жизнерадостность; | * недостаточная настойчивость. |
| * выразительность мимики и пантомимики. |  |

**Флегматический темперамент** (сильный, уравновешенный, инертный):

Психические процессы характеризуются определенной инертностью и замедленным реагированием на раздражители. Уравновешенность и некоторая инертность нервных процессов позволяют флегматику оставаться спокойным в любых условиях. Это спокойный, уравновешенный, всегда ровный, настойчивый и упорный труженик жизни. При наличии сильного торможения и уравновешенного процесса возбуждения ему нетрудно сдерживать свои порывы, строго следовать выработанному распорядку жизни. Флегматик солиден, работает неторопливо, ритмично. Внимание его в меру устойчивое, переключение внимания замедленное. Чувства внешне проявляются слабо. Скуп на слова. Взгляд маловыразителен, мимика бедна и однообразна. В меру общителен, предпочитает проверенные методы работы, контролирует свою деятельность, излишние самопроверки ему не мешают и не раздражают. Редко проявляет инициативу.

Характерологические черты

|  |  |
| --- | --- |
| позитивные | негативные |
| * ровен в отношениях; | * инертность; |
| * в меру общителен; | * малоподвижность; |
| * не обидчив; | * требует времени для сосредоточения внимания; * медленно принимает решения. |
| * отличается высокой работоспособностью; |
| * настойчив; |  |
| * способен к большому напряжению в работе. |  |

**Холерический темперамент** (сильный, неуравновешенный, подвижный):

Нервные процессы отличаются повышенной возбудимостью и неуравновешенностью. Холерик вспыльчив, агрессивен, прямолинеен в отношениях, инициативен в деятельности. Выразительный проникновенный взгляд. Движения быстрые и резкие. Резкая смена эмоций: Склонен переоценивать свои силы и недооценивать препятствия на пути к цели. Стремится в «первые ряды». Речь носит яркую эмоциональную окраску. Излишне громкий голос. Склонен перебивать собеседника, в разговоре захватывает инициативу, горячо настаивает на своем. Если возражает или перебивает, то громкость и скорость речи возрастают.

Для холериков характерна цикличность в работе. Они способны со всей страстью отдаться делу, за которое взялись, увлечься им. Однако при подавленном состоянии, при упадке веры в свои возможности начатую работу забрасывают.

Замедленный и спокойный темп работы для холерика мало подходит. Для них больше всего подходит работа, требующая немедленного исполнения.

Характерологические черты

|  |  |
| --- | --- |
| позитивные | негативные |
| * высокая активность; | * цикличность в работе, в переживаниях, настроениях; |
| * энергичность; |
| * быстро уясняет обстановку; | * вспыльчивость; |
| * общителен; | * резкость в отношениях; |
| * решителен; | * неустойчивость в поведении. |
| * возбужденная убедительная речь. |  |

**Меланхолический темперамент** (слабый тип высшей нервной деятельности)

Данный тип отличается высокой эмоциональной чувствительностью, повышенной ранимостью. Сильные воздействия вызывают у меланхолика запредельное торможение, характеризующееся преобладанием тормозного процесса при слабости как возбуждения, так и торможения. Слабое раздражение у меланхолика субъективно может переживаться им как сильное, по незначительному поводу он склонен к внутреннему переживанию. Замкнут, трудно и медленно сближается с людьми. Настороженный, тревожный взгляд. Стремится быть в «тени». Сдержанная, неопределенная, неуверенная мимика. Тихая, негромкая речь. Осторожные, робкие движения. Придает большое значение мелочам. Склонен к внутренним переживаниям. Болезненно и долго переживает неудачи и наказания. Опасается перемены мест, изменения уклада жизни. В новых, особенно конфликтных, ситуациях теряется, работает ниже своих возможностей. Склонен недооценивать свои силы и переоценивать препятствия.

Для меланхолика больше всего подходит ровная, требующая усидчивости и терпения работа. Монотонная работа его не тяготит. В привычной обстановке, в дружном коллективе он успешно выполняет порученное дело.

Характерологические черты

|  |  |
| --- | --- |
| позитивные | негативные |
| * высокая чувствительность; | * легко раним и застенчив; |
| * сердечность; | * мнителен и замкнут |
| * тонкая восприимчивость в привычной обстановке; | * пониженная активность; |
| * неуверенность движений; |
| * исполнительный работник. | * низкая работоспособность (в неблагоприятных условия). |
|  |

Следует помнить, что деление людей на четыре вида темперамента очень условно. Существуют переходные, смешанные, промежуточные типы темперамента; часто в темпераменте человека соединяются черты разных темпераментов. "Чистые" темпераменты встречаются относительно редко.

# ПРИЛОЖЕНИЕ В

# ТИПЫ АКЦЕНТУАЦИЙ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип акцентуации** | **Особенности общения и поведения** | **Черты,  привлекательные для собеседников** | **Черты,**  **отталкивающие и способствующие конфликту** | **Ситуации, в которых возможен конфликт** | **Предпочитаемая деятельность** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **Демонстративный тип** | Выражено стремление быть в центре внимания и добиваться своих целей любой ценой: слезы, обморок, скандалы, болезни, хвастовство, наряды, необычное увлечение, ложь. Легко забывают о своих неблаговидных поступках. Поведение зависит от человека, с которым имеет дело, высокая приспособляемость к людям | Обходительность, упорство, целенаправленность, актерское дарование, способность увлечь других, неординарность | Эгоизм, необузданность поступков, лживость, хвастливость, отлынивание от работы, склонность «заболевать» в самые ответственные и трудные моменты. Склонность к интригам, самоуверенности и высоким притязаниям. Провоцируют конфликты, при этом активно защищаются | Ситуации ущемления интересов, недооценка заслуг, низвержение с «пьедестала» вызывают истерические реакции. Склонность к истерии. Замкнутый круг общения, однообразная работа угнетают | Благоприятна работа с постоянно меняющимися кратковременными контактами |
| **Педантичный тип** | Выраженная занудливость в виде «переживания» подробностей, на службе способны замучить посетителей формальными требованиями, изнурят домашних чрезмерной аккуратностью | Добросовестность, аккуратность, серьезность, надежность в делах и в чувствах, ровное настроение | Формализм, «крючкотворство», «занудливость», стремление переложить принятие важного решения на другого | Ситуация личной ответственности за важное дело, недооценка их заслуг; склонность к навязчивостям, психастения | Профессии, не связанные с большой ответственностью, предпочитают бумажную работу, не склонны менять место работы |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **Застревающий тип** | «Застревает» на своих чувствах, мыслях, не может забыть обид, «сводит счеты», служебная и бытовая несговорчивость, склонность к затяжным склокам, в конфликтах чаще бывают активной стороной, четко определены круг врагов и друзей. Проявляет властолюбие – «занудливость нравоучителя» | Стремление добиться высоких показателей в любом деле, проявление высоких требований к себе, жажда справедливости, принципиальность, крепкие устойчивые взгляды | Обидчивость, подозрительность, мстительность, честолюбие, самонадеянность, ревнивость, раздутое до фанатизма чувство справедливости | Задетое самолюбие, несправедливая обида, препятствие к достижению честолюбивых целей, ситуация ревности способна вызвать «бред преследования, ревности» и т.п. | Работа, дающая ощущение независимости и возможность проявить себя. Необходимо развивать гибкость, даже забывчивость |
| **Возбудимый тип** | Повышенная раздражительность, несдержанность, агрессивность, угрюмость, «занудливость», но возможны льстивость, услужливость (как маскировка). Склонность к хамству и нецензурной брани или молчаливости, замедленности в беседе. Активно и часто конфликтуют, не избегают ссор с начальством, неуживчивы в коллективе, дома деспотичны и жестоки | Вне приступов гнева - добросовестность, аккуратность, любовь к детям | Раздражительность, вспыльчивость, неадекватные вспышки гнева и ярости с рукоприкладством, жестокость; ослабленном контроль над влечением | Склонность к конфликтам по незначительным поводам, к невротическим срывам, психопатии, правонарушениям (аморальное поведение, злоупотребление алкоголем, асоциальные поступки) | Физический труд, атлетические виды спорта. Из-за неуживчивости часто меняют место работы. Необходимо развивать выдержку, самоконтроль |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **Гипертимный тип** | Чрезмерно приподнятое настроение, всегда весел, разговорчив, энергичен, самостоятелен, стремится к лидерству, рискам, авантюрам, не реагирует на замечания, игнорирует наказания, теряет грань недозволенного, отсутствует самокритичность. Необходимо сдержанно относиться к его необоснованному оптимизму и переоценке своих возможностей. Энергия подчас направляется на употребление спиртного, наркотиков, беспорядочную половую жизнь | Энергичность, жажда деятельности, инициативность, чувство нового, оптимизм | Легкомысленность, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отношение к обязанностям, раздражительность в кругу близких людей | Противопоказаны монотонность, одиночество, условия жесткой дисциплины, постоянные нравоучения могут вызвать гнев. Часто бывают случаи заболевания маниакально депрессивным психозом | Работа, связанная с постоянным общением: организаторская деятельность, снабженец, служба сбыта, спорт, театр.  Склонны к смене профессий, места работы |
| **Дистимный тип** | Пониженное настроение, немногословность, замкнутость, грусть, пессимизм, тяготятся шумной компанией, с сослуживцами близко не сходятся. Редко вступают в конфликты, как пассивная сторона. Ценят тех, кто дружит с ними, подчиняются им | Серьезность, высокая нравственность, добросовестность, справедливость | Пассивность, пессимизм, грусть, замедленность мышления, «отрыв от коллектива» | Ситуации, требующие бурной деятельности, смена привычного образа жизни противопоказаны. Склонность к невротической депрессии | Работа, не требующая широкого круга общения |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **Тревожно-боязливый тип** | Пониженный фон настроения, опасения за себя, близких, робость, неуверенность в себе, крайняя нерешительность, долго переживает неудачу, сомневается в своих действиях. Редко вступает в конфликты, пассивная роль | Дружелюбие, самокритичность, исполнительность | Боязливость, мнительность вследствие беззащитности служат подчас мишенью для шуток, «козлами отпущения» | Ситуация страха, угрозы, наказания, насмешек, несправедливых обвинений противопоказаны. Склонность к психастении | Нельзя быть руководителем, принимать ответственные решения, т.к. будет бесконечно взвешивать, переживать, а решение принять не сможет |
| **Циклотимный тип** | Общительность циклически меняется (высокая в период повышенного настроения, и низкая в период подавленности) | | В период подъема настроения проявляют себя как люди с гипертимной акцентуацией, в период спада – с дистимной. В период спада обостренно воспринимают неприятности – вплоть до самоубийства. Бывают случаи маниакально-депрессивного психоза | | Интересы зависят от цикла настроения. Склонны к разочарованию в профессии, смене места работы |
| **Аффективно-экзальтированный тип** | Очень изменчивое настроение, эмоции ярко выражены, повышенная отвлекаемость на внешние события, словоохотливость, влюбчивость | Альтруизм, чувство сострадания, художественный вкус, артистическое дарование, яркость чувств, привязаны | Чрезмерная впечатлительность, патетичность, паникерство, подверженность отчаянию | Неудачи, горестные события воспринимают трагически. Склонность к невротической депрессии | Сфера искусств, художественные виды спорта. Профессии, связанные с близостью к природе |
| **Эмотивный тип** | Чрезмерная чувствительность, ранимость, глубоко переживают малейшие неприятности, излишне чувствительны к замечаниям, неудачам, поэтому у них чаще печальное настроение. Предпочитают узкий круг друзей | Альтруизм, сострадание, жалостливы, радуются чужим удачам. Исполнительны, с высоким чувством долга. Хорошие семьянины | Крайняя чувствительность, слезливость. Могут провоцировать нападки невоспитанных или раздражительных людей | Конфликты с близким человеком, смерть или болезнь родных воспринимается трагически. Противопоказаны несправедливость, хамство, прерывание в окружении грубых людей. Склонны к невротической депрессии, | Сфера искусств, медицина, воспитание детей, уход за животными, растениями |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
|  | и близких, которые понимают с полуслова. Редко вступают в конфликты, играют в них пассивную роль. Обиды не выплескивают наружу |  |  | инфаркту, гипертонии |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Г ЗНАЧЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ЖЕСТОВ И ПОЗ

|  |  |
| --- | --- |
| Раскрытые руки ладонями вверх | Искренность, откровенность |
| Расстегнут пиджак (или снимается) | Откровенность, дружеское расположение |
| Руки спрятаны (за спину, в карманы) | Чувство собственной вины или напряженное восприятие ситуации |
| Руки скрещены на груди | Защита, оборона |
| Кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-нибудь предмет так, что побелели суставы) | Защита, оборона |
| Кисти рук расслаблены | Спокойствие |
| Сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена и опирается на руку | Заинтересованность |
| Голова слегка наклонена набок | Внимательное слушание |
| Опирается подбородком на ладонь, указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта | Критическая оценка |
| Почесывание подбородка (нередко сопровождается легким прищуриванием глаз) | Принимается решение |
| Ладонь захватывает подбородок | Принимается решение |
| Медленно снимает очки, тщательно протирает стекла | Желание выиграть время, подготовка к решительному сопротивлению |
| Расхаживает | Принимает трудное решение |
| Пощипывание переносицы | Напряженное размышление |
| Прикрывает рот рукой во время своего высказывания | Обманывает |
| Прикрывает рот рукой во время слушания | Сомневается, не верит говорящему |
| Старается на Вас не смотреть | Скрытность, утаивание своей позиции |
| Взгляд в сторону от Вас | Подозрение, сомнение |
| Говорящий слегка коснулся носа или века (обычно указательным пальцем) | Обманывает |
| Слушающий слегка коснулся носа, века или уха | Не верит говорящему |
| При рукопожатии руку держит сверху | Превосходство, уверенность |
| При рукопожатии руку держит снизу | Подчинение |
| Хозяин кабинета начинает собирать бумаги на столе | Разговор окончен |
| Ноги или тело обращены к выходу | Желание уйти |
| Рука находится в кармане, большой палец снаружи | Превосходство, уверенность |
| Говорящий жестикулирует сжатым кулаком | Демонстрация власти, угроза |
| Пиджак застегнут на все пуговицы | Официальность, подчеркивание дистанции |
| Сидит верхом на стуле | Агрессивное состояние |
| Зрачки расширены | Заинтересованность или возбуждение |
| Зрачки сузились | Скрытность, утаивание позиции |

*Учебное издание*

**Разгоняева** Екатерина Васильевна

**ПСИХОЛОГИЯ**

Методические рекомендации к практическим занятиям для студентов,

обучающихся по направлениям (специальностям)

08.03.01 Строительство (С),

09.03.02 Информационные системы и технологии (ИСТ),

12.03.01 Приборостроение (ПС),

15.03.05 Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств (КТМ),

38.03.02 Менеджмент (М)

очной, очно-заочной и заочной форм обучения

Подписано в печать 18.10.17. Формат 60×84 1/8.

Усл. п. л. 9,18. Тираж 15 экз. Заказ 2017-53.

Печать – ризография, множительно-копировальный

аппарат «RISO EZ300».

Издательство Алтайского государственного

технического университета им. И.И. Ползунова.

656038, г. Барнаул, пр-т Ленина, 46.

Оригинал-макет подготовлен на кафедре

«Социально-гуманитарные дисциплины» БТИ АлтГТУ.

Отпечатано в ОИТ БТИ АлтГТУ.

659305, г. Бийск, ул. имени Героя Советского

Союза Трофимова, 27.

1. Более подробный список литературы содержится в каталогах библиотеки вуза, методических рекомендациях к изучению дисциплины, а также имеется у преподавателя. [↑](#footnote-ref-1)