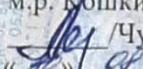


Министерство образования и науки Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области «Губернский техникум м.р. Кошкинский»

СОГЛАСОВАНО
И УТВЕРЖДЕНО
Председатель ЦПК
ГБПОУ «ГТ м.р. К»
 /Марыкова С.В./
« 30 » 08 20 16 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ
«Губернский техникум
м.р. Кошкинский»
 /Чугунов А.В./
« 30 » 08 20 16 г.



Методические рекомендации для студентов
по выполнению практических работ
по дисциплине Социальная психология
специальность 39.02.01 Социальная работа

Разработал
преподаватель
Нуризянова Н.Г. на основе ФГОС,
утверждённого приказом МО и Н РФ
от 12.05.2014 г. № 506

СОДЕРЖАНИЕ

	страницы
ВВЕДЕНИЕ	3
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ	5
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1 «Структура личности»	7
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 2 «Определение типа темперамента»	11
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 3 «Определение акцентуаций характера»	16
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 4 «Я-концепция»	33
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 5 «Социально-психологическая адаптация личности»	35
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 6 «Невербальные средства общения»	40
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 7 «Вербальный способ общения»	42
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 8 «Восприятие в процессе общения»	43
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 9 «Понимание в процессе общения»	46
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 10 «Потребности и мотивы»	52
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 11 «Стили, позиции, модели общения»	55

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 12 «Пространство общения»	58
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 13 «Игры общения»	59
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 14 «Этика деловых отношений»	60
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 15 «Типология социальных групп»	63
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 16 «Социально-психологическая структура малой группы»	72
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 17 «Характеристика социально-психологических процессов в малой группе»	76
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 18 «Лидерство в малых группах»	79
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 19 «Психология толпы»	86
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 20 «Социально-психологический климат»	89
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 21 «Основные способы разрешения конфликтов»	91
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 22 «Управление или урегулирование конфликтов»	92
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 23 «Мотивы трудовой деятельности»	94
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 24 «Психология профессий»	99

Введение

УВАЖАЕМЫЙ ОБУЧАЮЩИЙСЯ!

Методические рекомендации по выполнению практических работ по дисциплине «Социальная психология» созданы Вам в помощь для работы на занятиях, подготовки к практическим работам.

Приступая к выполнению практической работы, Вы должны внимательно прочитать цель и задачи занятия, ознакомиться с требованиями к уровню Вашей подготовки в соответствии с федеральными государственными стандартами, краткими теоретическими и учебно-методическими материалами по теме практической работы, ответить на вопросы для закрепления теоретического материала.

По итогам изучения дисциплины проводится дифференцированный зачет.

В результате освоения дисциплины Вы должны уметь:

- У1: применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- У2: использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- У3: давать психологическую оценку личности;
- У4: эффективно разрешать конфликтные ситуации;
- У5: принимать решения в группе.

В результате освоения дисциплины Вы должны знать:

- З1: предмет и методы социальной психологии;
- З2: социально-психологические характеристики и типологии личности;
- З3: процесс социализации и ее условия;
- З4: механизмы социализации;
- З5: способы усвоения социальных норм личностью;
- З6: возможности социальной дифференциации;
- З7: формы межличностных отношений;
- З8: структуру и функции общения;
- З9: виды групп и их динамические процессы;
- З10: виды и пути преодоления конфликтов.

В результате освоения дисциплины у Вас должны формироваться общие компетенции (ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Внимание! Если в процессе подготовки к практическим работам или при решении задач у Вас возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удастся, необходимо обратиться к преподавателю для получения разъяснений или указаний в дни проведения дополнительных занятий.

Время проведения дополнительных занятий можно узнать у преподавателя или посмотреть на двери его кабинета.

Желаем Вам успехов!!!

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ НА ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Наименование разделов, тем	Тема практического занятия	Кол-во часов, по группам		
		СА-111	ГЭС-112	КИП-113
Раздел 2. Социальная психология личности				
Тема 2.1				
Социально-психологические особенности личности	Структура личности	2	2	1
Тема 2.2				
Темперамент как показатель психотипа	Типы темперамента	2	2	1
Тема 2.3				
Характер	Типы характеров	2	2	1
Тема 2.4				
Социальная установка и Я-концепция	Я-концепция	2	1	1
Тема 2.5				
Социализация личности	Социально-психологическая адаптация личности	2	2	1
Раздел 3. Психология межличностного взаимодействия				
	Невербальные средства общения	1	1	1
Тема 3.1				
Психология общения: основные понятия, структура, функции	Вербальный способ общения	1	1	1
	Роль восприятия в процессе общения	2	2	
	Понимание в процессе общения	2	2	

Потребности и мотивы	2	2	
Стили, позиции, модели общения	2	2	
Пространство общения	1	1	
Игры общения	2	2	
Этика деловых отношений	2	2	1

Раздел 4. Социальная психология общностей

Тема 4.1

Группа как социально-психологический феномен	Типология социальных групп	2		1
	Социально-психологическая структура малой группы	1	1	1

Тема 4.2

Социальная психология малых групп	Характеристика социально-психологических процессов в малой группе	1	2	
	Лидерство в малых группах	2	2	1

Тема 4.3

Психология больших социальных групп	Психология толпы	1	1	1
-------------------------------------	------------------	---	---	---

Тема 4.4

Психология межгрупповых отношений	Понятие «Социально-психологического климата»	2	2	1
-----------------------------------	--	---	---	---

Раздел 5. Проблемы регулирования социально-психологических процессов и явлений

Тема 5.2	Основные способы разрешения конфликтов	1	1	1
Способы разрешения конфликтов	Управление или урегулирование конфликтов	1	1	

Раздел 6. Социально-психологические аспекты проблемы деятельности

Тема 6.1	Мотивы трудовой деятельности	1	1	1
----------	------------------------------	---	---	---

ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Раздел № 2 «Социальная психология личности»

Тема № 2.1 «Социально-психологические особенности личности»

«Структура личности. Направленность личности».

Цель практической работы:

1. Определить направленность своей личности.
2. Сделать вывод о положительных и негативных чертах личности.
3. Выбрать оптимальные способы компенсации негативных черт.

Обучающийся должен

уметь:

- определять направленность личности;
- делать выводы о степени достоверности и причинах полученных результатов.

знать:

- типы направленности личности, их характеристики;
- негативные черты каждой направленности, способы их компенсации.

Используемое оборудование:

1. Бланки опросника
2. Бланки фиксации ответов

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.

3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации деятельности.

Методическое обеспечение.

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

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

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

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

Анкета

1. Наибольшее удовлетворение я получаю от:
 - А. Одобрения моей работы;
 - Б. Сознания того, что работа сделана хорошо;
 - В. Сознания того, что меня окружают друзья.
2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:
 - А. Тренером, который разрабатывает тактику игры;
 - Б. Известным игроком;
 - В. Выбранным капитаном команды.
3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:
 - А. Проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход
 - Б. Вызывает интерес к предмету так, что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете;

- В.** Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.
4. Мне нравится, когда люди:
- А.** Радуются выполненной работе;
 - Б.** С удовольствием работают в коллективе;
 - В.** Стремятся выполнить свою работу лучше других.
5. Я хотел бы, чтобы мои друзья:
- А.** Были отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляются возможности
 - Б.** Были верны и преданы мне;
 - В.** Были умными и интересными людьми.
6. Лучшими друзьями я считаю тех:
- А.** С кем складываются хорошие взаимоотношения;
 - Б.** На кого всегда можно положиться;
 - В.** Кто может многого достичь в жизни.
7. Больше всего я не люблю:
- А.** Когда у меня что-то не получается;
 - Б.** Когда портятся отношения с товарищами;
 - В.** Когда меня критикуют.
8. По-моему, хуже всего, когда педагог:
- А.** Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними;
 - Б.** Вызывает дух соперничества в коллективе;
 - В.** Недостаточно хорошо знает свой предмет.
9. В детстве мне больше всего нравилось:
- А.** Проводить время с друзьями;
 - Б.** Ощущение выполненных дел;
 - В.** Когда меня за что-нибудь хвалили.
10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто:
- А.** Добился успеха в жизни;
 - Б.** По-настоящему увлечен своим делом;
 - В.** Отличается дружелюбием и доброжелательностью.
11. В первую очередь школа должна:
- А.** Научить решать задачи, которые ставит жизнь;
 - Б.** Развивать прежде всего индивидуальные способности ученика;
 - В.** Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.

12. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:
- А.** Для общения с друзьями;
 - Б.** Для отдыха и развлечений;
 - В.** Для своих любимых дел и самообразования.
13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда:
- А.** Работаю с людьми, которые мне симпатичны;
 - Б.** У меня интересная работа;
 - В.** Мои усилия хорошо вознаграждаются.
14. Я люблю, когда:
- А.** Другие люди меня ценят;
 - Б.** Испытывать удовлетворение от выполненной работы;
 - В.** Приятно провожу время с друзьями.
15. Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:
- А.** Рассказали о каком-либо интересном деле, связанным с учебой, работой, спортом и т.п., в котором мне довелось участвовать;
 - Б.** Написали о моей деятельности;
 - В.** Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.
16. Лучше всего я учусь, если преподаватель:
- А.** Имеет ко мне индивидуальный подход;
 - Б.** Сумеет вызвать у меня интерес к предмету;
 - В.** Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.
17. Для меня нет ничего хуже, чем:
- А.** Оскорбление личного достоинства;
 - Б.** Неудача при выполнении важного дела;
 - В.** Потеря друзей.
18. Больше всего я ценю:
- А.** Успех;
 - Б.** Возможности хорошей совместной работы;
 - В.** Здравый практичный ум и смекалку.
19. Я не люблю людей, которые:
- А.** Считают себя хуже других;
 - Б.** Часто ссорятся и конфликтуют;
 - В.** Возражают против всего нового.
20. Приятно, когда:
- А.** Работаешь над важным для всех делом;

- Б.** Имеешь много друзей;
В. Вызываешь восхищение и всем нравишься.
21. По-моему, в первую очередь руководитель должен быть:
- А.** Доступным;
Б. Авторитетным;
В. Требовательным.
22. В свободное время я охотно прочитал бы книги:
- А.** О том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми;
Б. О жизни знаменитых и интересных людей;
В. О последних достижениях науки и техники.
23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:
- А.** Дирижером;
Б. Композитором;
В. Солистом.
24. Мне бы хотелось:
- А.** Придумать интересный конкурс;
Б. Победить в конкурсе;
В. Организовать конкурс и руководить им.
25. Для меня важнее всего знать:
- А.** Что я хочу сделать;
Б. Как достичь цели;
В. Как организовать людей для достижения цели.
26. Человек должен стремиться к тому, чтобы:
- А.** Другие были им довольны;
Б. Прежде всего выполнить свою задачу;
В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.
27. Лучше всего я отдыхаю в свободное время:
- А.** В общении с друзьями;
Б. Просматривая развлекательные фильмы;
В. Занимаясь своим любимым делом.

Обработка результатов:

Ответ "наиболее" получает 2 балла, "наименее" - 0, оставшийся невыбранным - 1 балл. Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются для каждого вида направленности отдельно.

С помощью методики выявляются следующие направленности:

1. Направленность на себя (Я) - ориентация на прямое вознаграждение

и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность.

2. Направленность на общение (О) - стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

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

Бланк тестируемого _____

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

Ключ

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

Тема № 2.2 «Темперамент как показатель психотипа»

«Типы темперамента».

Цель практической работы:

1. Определить свой тип темперамента.
2. Сделать вывод о положительных и негативных чертах личности.
3. Выбрать оптимальные способы компенсации негативных черт.

Обучающийся должен
уметь:

- определять тип темперамента;
- делать выводы о степени достоверности и причинах полученных результатов.

знать:

- типы темперамента, их характеристики;
- особенности общения с представителями каждого типа темперамента;
- негативные черты каждой направленности, способы их компенсации.

Используемое оборудование:

1. Бланки опросника

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации деятельности и поведения.

Методическое обеспечение.

Инструкция: Варианты ответов на вопросы: "да", "нет". Первый ответ, пришедший Вам в голову, является правильным. Ваши ответы - "да" - плюс, "нет" - минус - фиксируйте на листке бумаги.

Анкета

- 1) Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы испытать сильные ощущения?
- 2) Часто ли Вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас понять, ободрить, выразить сочувствие?
- 3) Считаете ли Вы себя беспечным человеком?
- 4) Правда ли, что Вам очень трудно отвечать "нет"?
- 5) Обдумываете ли Вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
- 6) Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания, даже если Вам это не выгодно?
- 7) Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?

- 8) Быстро ли Вы обычно действуете и говорите, и не растрачиваете ли много времени на обдумывание?
- 9) Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
- 10) Верно ли, что на спор Вы способны решиться на все?
- 11) Смущаетесь ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который Вам симпатичен?
- 12) Бывает ли, что, разозлившись, Вы выходите из себя?
- 13) Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?
- 14) Часто ли Вас беспокоят мысли о том, что Вам не следовало бы чего-нибудь делать или говорить?
- 15) Предпочитаете ли Вы чтение книг встречам с людьми?
- 16) Вас легко обидеть?
- 17) Любите ли Вы часто бывать в компании?
- 18) Бывают ли у Вас иногда такие мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других людей?
- 19) Верно, что иногда Вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
- 20) Предпочитаете ли Вы иметь друзей поменьше, но особенно близких Вам?
- 21) Часто ли Вы мечтаете?
- 22) Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?
- 23) Часто ли Вас тревожит чувство вины?
- 24) Все ли ваши привычки хороши и желательны?
- 25) Способны ли Вы дать волю собственным чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?
- 26) Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
- 27) Считают ли Вас человеком живым и веселым?
- 28) После того, как дело сделано, часто ли Вы возвращаетесь к нему мысленно и думает, что могли бы сделать лучше?
- 29) Вы обычно молчаливый и сдержанный, когда находитесь среди людей?
- 30) Вы иногда сплетничаете?
- 31) Бывает ли, что Вам не спится оттого, что разные мысли лезут в голову?
- 32) Верно ли, что Вам приятнее и легче прочесть о том, что Вас интересует в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у друзей?
- 33) Бывает ли у Вас сильное сердцебиение?

- 34) Нравиться ли Вам работа, требующая постоянного внимания?
- 35) Бывает ли, что Вас "бросает в дрожь"?
- 36) Верно ли, что Вы всегда говорите о знакомых Вам людях только хорошее, даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?
- 37) Верно ли, что Вам неприятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?
- 38) Вы раздражительны?
- 39) Нравиться ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
- 40) Верно ли, что Вам не редко не дают покоя мысли о разных неприятностях и "ужасах", которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
- 41) Вы ходите медленно и неторопливо?
- 42) Вы когда-нибудь опаздывали на свидание, работу или учебу?
- 43) Часто ли Вам снятся кошмары?
- 44) Верно ли, что Вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?
- 45) Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?
- 46) Огорчились бы Вы, если бы долго не могли видаться со своими друзьями?
- 47) Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
- 48) Есть ли среди Ваших знакомых такие, которые Вам явно не нравятся?
- 49) Можете Вы сказать, что Вы уверенный в себе человек?
- 50) Легко ли Вас задевает критика Ваших недостатков или Вашей работы?
- 51) Трудно ли получить настоящее удовольствие от вечеринки?
- 52) Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
- 53) Сумели бы Вы внести оживление в скучную компанию?
- 54) Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
- 55) Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
- 56) Любите ли Вы подшутить над другими?
- 57) Страдает ли Вы от бессонницы?

Обработка результатов

Если ответ "ключа" совпадает с Вашим ответом, Вы прибавляете себе один балл. Если не совпадает, - ноль баллов.

1. Шкала достоверности.

Ответ "да" на вопросы: 6, 24, 36.

Ответ "нет" на вопросы: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Сосчитайте сумму. Если результат от 5 и больше баллов, это значит, Вы отвечали не так, как есть на самом деле, а так как Вам хотелось бы или так, как принято в обществе. Другими словами, Ваши ответы не достоверны.

2. Шкала экстраверсии.

Ответ "да" на вопросы: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 37, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

Ответ "нет" на вопросы: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51.

Сосчитайте сумму.

3. Шкала эмоциональной устойчивости.

Ответ "да" на вопросы: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Получив суммы по значениям «Шкала экстраверсии» и «Шкала эмоциональной устойчивости» отметьте их, соответственно, на горизонтальной оси «Интроверсия-экстраверсия» и вертикальной оси «Эмоциональная устойчивость». Точка пересечения покажет ваш тип темперамента.

Начертите оси координат: горизонтальная ось - "шкала экстраверсии", вертикальная ось - "шкала эмоциональной устойчивости". Каждая шкала от 1 до 24, пересекаются в точке 12. Отметьте свои показатели на осях. Найдите точку пересечения. Точка может лежать на оси, если одна из шкал равна 12.

Результат, который Вы получили, - Ваш преобладающий тип темперамента. По шкале экстраверсии вы можете посмотреть тип направленности личности: экстраверт или интроверт.

Краткая характеристика основных психологических типов темперамента

Сангвиник

Сангвиник быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы. Он легко контролирует свои эмоции, быстро осваивается в новой обстановке, активно вступает в контакты с людьми. Его речь громкая, быстрая, отчетливая и сопровождается выразительными мимикой и жестами. Но этот темперамент характеризуется некоторой двойственностью. Если раздражители быстро меняются, все время поддерживается новизна и интерес впечатлений, у сангвиника создается состояние активного возбуждения и он проявляет себя как человек деятельный, активный, энергичный.

Холерик

Люди этого темперамента быстры, чрезмерно подвижны, неуравновешенны, возбудимы, все психические процессы протекают у них быстро, интенсивно. Преобладание возбуждения над торможением, свойственное этому типу нервной деятельности, ярко проявляется в несдержанности, порывистости, вспыльчивости, раздражительности холерика. Отсюда и выразительная мимика, торопливая речь, резкие жесты, несдержанные движения. Чувства человека холерического темперамента сильные, обычно ярко проявляются, быстро возникают; настроение иногда резко меняется. Неуравновешенность, свойственная холерику, ярко связывается и в его деятельности: он с увеличением и даже страстью берется за дело, показывая при этом порывистость и быстроту движений, работает с подъемом, преодолевая трудности.

Флегматик

Человек этого темперамента медлителен, спокоен, нетороплив, уравновешен. В деятельности проявляет основательность, продуманность, упорство. Он, как правило, доводит начатое до конца. Все психические процессы у флегматика протекают как бы замедленно. Чувства флегматика внешне выражаются слабо, они обычно невыразительны. Причина этого - уравновешенность и слабая подвижность нервных процессов. В отношениях с людьми флегматик всегда ровен, спокоен, в меру общителен, настроение у него устойчивое.

Меланхолик

У меланхоликов медленно протекают психические процессы, они с трудом реагируют на сильные раздражители; длительное и сильное напряжение вызывает у людей этого темперамента замедленную деятельность, а затем и прекращение ее. В работе меланхолики обычно пассивны, часто мало заинтересованы (ведь заинтересованность всегда связана с сильным нервным напряжением). Чувства и эмоциональные состояния у людей меланхолического темперамента возникают медленно, но отличаются глубиной, большой силой и длительностью; меланхолики легко уязвимы, тяжело переносят обиды, огорчения, хотя внешне все эти переживания у них выражаются слабо.

Четыре типа меланхоликов

Чистый, ярковыраженный меланхолик: интроверсия (интр.) - от 1 до 9, эмоц. устойчивость (эм. уст.) - 16 до 24 баллов.

Меланхолик флегматичный: интр. - от 1 до 9, эм. уст. - 12 до 16 баллов.

Меланхолик слабовыраженный: интр. - 9 до 12, эм. уст. - 12 до 16 б.

Меланхолик холерический: интр. - от 9 до 12, эм. уст. - 16 до 24 б.

Четыре типа флегматиков

Чистый, ярковыраженный флегматик: интроверсия (интр.) - от 1 до 9, эмоц. устойчивость (эм. уст.) - 1 до 9 баллов.

Флегматик сангвинический: интр. - от 9 до 12, эм. уст. - 1 до 9 баллов.

Флегматик слабовыраженный: интр. - 9 до 12, эм. уст. - 9 до 12 б.

Флегматик меланхоличный: интр. - от 1 до 9, эм. уст - 9 до 12 б.

Четыре типа холериков

Чистый, ярковыраженный холерик: интроверсия (интр.) - от 16 до 24, эмоц. устойчивость (эм. уст.) - 16 до 24 баллов.

Холерик меланхоличный: интр. - от 12 до 16, эм. уст. - 16 до 24 баллов.

Холерик слабовыраженный: интр. - 12 до 16, эм. уст. - 12 до 16 б.

Холерик сангвинический: интр. - от 16 до 24, эм. уст - 12 до 16 б.

Четыре типа сангвиников

Чистый, ярковыраженный сангвиник: интроверсия (интр.) - от 16 до 24, эмоц. устойчивость (эм. уст.) - 1 до 9 баллов.

Сангвиник холерический: интр. - от 16 до 24, эм. уст. - 9 до 12 баллов.

Сангвиник слабовыраженный: интр. - 12 до 16, эм. уст. - 9 до 12 б.

Сангвиник флегматичный: интр. - от 12 до 16, эм. уст - 1 до 9 б.

Тема № 2.3 «Характер»

«Типы характеров»

Цель практической работы:

1. Определить тип своего характера.
2. Сделать вывод о положительных и негативных чертах личности.
3. Выбрать оптимальные способы компенсации негативных черт.

Обучающийся должен

уметь:

- определять тип своего характера;
- делать выводы о степени достоверности и причинах полученных результатов.

знать:

- типы характеров, их особенности;
- негативные черты каждой направленности, способы их компенсации.

Используемое оборудование:

1. Бланки опросника

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Инструкция:

- Внимательно прочтите вопросы. Обязательно ответьте на все: при выборочных ответах тест не будет достоверным.
- Не раздумывайте долго. Наиболее соответствующий действительности вариант - тот, который первым приходит в голову.
- Если среди предложенных вариантов нет ни одного, который бы точно совпадал с вашей предполагаемой реакцией, выберите тот, который наиболее близок к ней.
- Если в какой-то ситуации вам подходят два или три варианта, выберите тот, который бывает чаще. Но ответ на каждый вопрос обязательно должен быть единственным.
- По возможности не кривите душой перед самим собой: если вы определите свой тип личности неверно, то просто не сможете воспользоваться предложенными рекомендациями.
- Помните, что здесь нет "плохих" или "хороших" вариантов: для каждого человека правильным является тот ответ, который наиболее соответствует его поведению.
- Выбирайте тот ответ, который соответствует вашему реальному, а не желаемому варианту реагирования. Сейчас ваша задача - определить свой действительный, а не предпочтительный тип личности.

Анкета

1. Ваш начальник говорит, что проделанная вами работа никуда не годится, а из-за упущенных сроков весь отдел будет лишен премии. Ваша реакция?

А - Возьму работу обратно с тем, чтобы сегодня же переделать и все исправить;

Б - Постараюсь впредь не брать на себя такие задания;

В - Все видят, что начальник меня притесняет. И я знаю, что в коллективе меня ценят, и там я сумею доказать свою правоту;

Г - Скажу, что шеф сам неправ: работа выполнена так, как это было сказано в задании. Значит, надо было сформулировать задание понятнее;

Д - Очень жаль, что он не понял меня. В этой работе заложен мощный потенциал и оригинальные идеи, которым снова, к сожалению, не предстоит увидеть свет;

Е - Попрошу уточнить, какие моменты в представленной работе ему не понравились, и постараюсь привести все в порядок.

Ж - Я очень обрадуюсь - ведь мне указали на мои ошибки, а на ошибках учатся!

2. Вашего коллегу по работе вдруг неожиданно повысили в должности, и он оказался Вашим начальником. Что вы подумаете по этому поводу?

А - Что ж, если это на пользу общему делу, то я постараюсь с ним сработаться.

Б - В общем-то, ничего не изменилось. Хотя наверное, общаться с ним теперь будет труднее.

В - Тут нечему удивляться, у него всегда была возможность более эффектно выглядеть (или "она всегда умела выставлять свои ноги...")

Г - Ничего, я найду, в чем я смогу его опередить!

Д - Конечно, это некоторым образом повлияет на структуру нашего учреждения. Ведь мой прежний начальник часто меня не понимал.

Е - Надо выяснить, кто ему покровительствует, и постараться завести дружбу с этим человеком.

Ж - Я всегда знал, что он более достоин этого места, чем я.

3. Если бы вы были архитектором, то охотнее всего взяли бы за проектирование...

А - большого дома-города, где царила бы справедливость и всем было бы весело и уютно.

Б - любого здания, которое определит заказчик, лишь бы были соответствующие справочники и нормативные документы, и не слишком поджимали сроки.

В - Театра или картинной галереи с ярким красивым фасадом и блестящим интерьером.

Г - Армейских казарм: там все просто, ясно и без лишних вывертов.

Д - Чего-нибудь на дне моря или в космосе, где ничто не мешает развернуться фантазии.

Е - большого дома, прочного и надежного, где учтены всякие мелочи: водопровод, канализация, электричество и т.д.

Ж - Я не стал бы архитектором.

4. Ваши любимые темы телевизионных передач?

А - Политика, финансы, аналитические передачи

Б - Детские передачи, сюжеты о природе, полезные советы

В - Эстрадные концерты, программы о моде, семейные ток-шоу

Г - Спортивные передачи, боевики с драками, азартные телеигры

Д - передачи о космосе, компьютерах, научных открытиях

Е - Сериалы целиком, исторические фильмы, детективы

Ж - Вообще не смотрю телевизор

5. Вас назначили руководителем группы людей. Ваши ощущения?

А - Наконец я смогу реализовать свои планы улучшения организации труда.

Б - Справлюсь ли я?

В - Теперь мне обязательно нужны новый костюм и новая машина.

Г - Что в этом удивительного? Ведь я единственный достойный кандидат на эту должность!

Д - Я еще подумаю, может, и откажусь.

Е - Теперь они у меня попляшут!

Ж - Меня не привлекает повышение собственной значимости.

6. Вы - руководитель, и ваши подчиненные после очередного вашего распоряжения все вместе заявляют, что с этим распоряжением не согласны. Ваша реакция?

А - Срочно заменю это распоряжение другим, пусть даже и более бестолковым

Б - Отменю свое распоряжение

В - Соберу совещание, выслушаю все мнения, а в конце устрою разнос

Г - Всех несогласных - уволю!

Д - Пожалуюсь вышестоящему начальнику, что подчиненные меня не понимают.

Е - Мало ли что вы недовольны, извольте выполнять распоряжение начальства!

Ж - Не обращаю внимания

7. С человеком, которого вы накануне обидели, случилось несчастье, и он попал в больницу. Ваша реакция?

А - Сразу, не раздумывая, побегу его навещать: теперь совершенно неважно, что мы поссорились. Впрочем, если ему будет от этого легче, я могу извиниться перед ним.

Б - Буду казнить и мучить себя изнутри, но извиняться не пойду: мне будет неудобно посмотреть ему в глаза.

В - Попытаюсь показать всем, что обида здесь ни при чем, и с удовольствием присоединюсь к группе людей, которые пойдут к нему в больницу.

Г - Несчастья случаются со всеми, и я в этом не виноват. А в нашей ссоре ему не на что было обижаться!

Д - Мне очень жаль, но что можно сделать теперь, когда уже все произошло?

Е - Так ему и надо! Но сходить к нему полагается.

Ж - Такого не может быть, потому что я никогда никого не обижаю.

8. Вы руководитель, и ваш подчиненный заявляет, что вы не выполнили своего обещания и повысили в должности не его, а другого. Ваша реакция?

А - "Возможно, я пообещал это опрометчиво, потому что для вас у меня планируется много другой работы".

Б - "Извините, но я имею право изменять свои решения... А впрочем, выйдите, сейчас я занят."

В - "Это сделано исключительно в ваших интересах!"

Г - "Я вам ничего не обещал. Выйдите вон!"

Д - "У меня есть для вас другое, более интересное задание"

Е - "Стратегия работы предприятия изменилась, но я не могу посвящать вас в эти тонкости"

Ж - Я никогда не нарушаю своих обещаний.

9. Ваш начальник сказал вам, что вы карьерист и жадны до денег. Ваша реакция?

А - Я не карьерист, просто я много работаю и искренне хочу, чтобы моя работа приносила пользу окружающим.

Б - Я постараюсь молча исчезнуть и как можно дольше не попадаться шефу на глаза.

В - Я понимаю, что обвинения несправедливы, но кажется, в этой ситуации я просто сгорю со стыда

Г - "От карьериста слышу!"

Д - Каждый стремится к лучшему месту в жизни, и это естественно. Мне даже в голову не придет обидеться.

Е - Подумаю, что шеф, вероятно, устал или плохо себя чувствует. Сошлюсь на срочную работу и приду, когда он будет в настроении.

Ж - Меня не интересует в жизни ни карьера, ни деньги, ни мнение начальника.

10. Ваш ребенок не поладил со своим приятелем. Его родители являются к вам: "Накажите вашего ребенка, потому что он обидел нашего". Ваши действия?

А - Начну громко возмущаться на тему: "Ну и дети пошли, ну и страна, ну и общество!"

Б - Приму всю вину на себя и извинюсь за ребенка сам.

В - Демонстративно накажу ребенка на глазах у посетителей.

Г - Скажу, чтобы не лезли в воспитание моего ребенка, а лучше смотрели бы за своим. А ребенку здесь же скажу, что он молодец, не дает себя в обиду.

Д - Постараюсь отговорками "мы разберемся, не волнуйтесь" спровадить непрошенных гостей - потому что у моего ребенка вполне могли быть свои причины так поступить.

Е - Буду долго выяснять, кто прав, кто первый начал и т.п.

Ж - Я воспитаю своего ребенка так, что он не будет никого обижать.

11. Вы поскользнулись и упали на улице. Случайный прохожий спрашивает вас: "Вы не ушиблись? Не нужна ли вам помощь?" Что вы ответите?

А - Постараюсь обратить все в шутку.

Б - "Спасибо, не волнуйтесь, я справлюсь сам."

В - "Ой, кажется я сломал руку или ногу... Не позвоните ли вы в Скорую?"

Г - "Отстаньте и не лезьте не в свое дело!"

Д - Могу и не заметить спрашивающего, занятый этой проблемой

Е - Про себя подумаю: "Интересно, что ему от меня надо?"

Ж - Я всегда смотрю под ноги на улице и не падаю, если трезвый.

12. Ваш близкий друг (подруга) планирует торжество в ресторане. Вы приглашения не получили. Ваши действия?

А - Действительно близкие друзья и не должны дожидаться приглашения! Я обязательно приду, чтобы помочь в проведении торжества.

Б - Не буду устраивать громких скандалов, но постараюсь в дальнейшем прекратить все отношения с этим человеком.

В - Явлюсь без приглашения, причем оденусь шикарнее, чем виновник торжества.

Г - Постараюсь любыми способами испортить празднество: побью стекла в ресторане или устрою альтернативный прием, пригласив тех же гостей.

Д - У него (нее) могли быть свои причины так поступить, тем более что я не очень люблю шумные сборища.

Е - Затаю обиду и учту это в будущем, хотя виду не подам.

Ж - Мои близкие друзья так поступить со мной не могут.

13. Если бы вы не были ограничены в средствах, какой бы автомобиль вы предпочли иметь?

А - Маленькую, но маневренную машинку, чтобы не терять времени ни в городских пробках, ни на парковках.

Б - Безопасную, надежную машину, но не слишком дорогую, чтобы через год-два можно было заменить ее на новую.

В - Самую модную в этом сезоне марку, индивидуальной сборки, с навесным оборудованием, красивыми чехлами, магнитолой и плюшевыми игрушками в салоне.

Г - Спортивный двухместный автомобиль.

Д - Современное оборудованное авто с бортовым компьютером, электроникой и проигрывателем на десять компакт-дисков со стереозвуком.

Е - Мощный и надежный большой джип.

Ж - Я вообще не стремлюсь иметь машину.

14. Вы приехали в магазин за очень нужной вам вещью, но продавец сообщил вам, что только что продан последний экземпляр. Ваша реакция?

А - Буду долго и настойчиво выяснять, где можно купить эту вещь прямо сейчас.

Б - Человек не в состоянии успеть всюду. Приду в другой раз.

В - Пойду и куплю что-нибудь другое, приятное, пусть и не настолько нужное.

Г - Громко выругаюсь прямо у прилавка и скажу, что в этом магазине не умеют рассчитывать количество товара.

Д - Попробую подобрать что-нибудь взамен, что могло бы хотя бы частично выполнить функции нужной мне вещи.

Е - Узнаю, когда придет следующая партия, предварительно позвоню, и убедившись в наличии, приеду еще раз.

Ж - Обрадуюсь, что удалось сэкономить деньги.

15. У вас ожидается интимное свидание на вашей территории. Чем вы озаботитесь в первую очередь?

А - Потрачу много сил и энергии на подготовку в принципе.

Б - Буду думать: состоится встреча или нет? Насколько успешно все получится?

В - Приготовлю красивое белье, свечи, шампанское, духи, цветы...

Г - О чем тут заботиться? Сориентируемся по обстановке!

Д - Приготовлю все, чем можно развлечь интересующего меня человека: книги, альбом фотографий, коллекцию дисков, новый компьютер...

Е - Обеспечу, чтобы нам ничто не мешало: отправлю домочадцев в кино, отключу телефон, заполню холодильник...Ж - Меня не увлекают такие свидания.

16. Для решения важного для вас вопроса вы записались на прием к вышестоящему лицу. В назначенное время вы узнали, что сегодня он вас не примет. Ваша реакция?

А - Попробую решить этот вопрос в другой инстанции или у другого лица.

Б - Узнаю, нельзя ли прийти в другой раз и буду думать, как наиболее оптимально действовать в изменившихся обстоятельствах.

В - Гордо произнесу: "В уважающих себя учреждениях так не поступают!" И удалюсь с видом победителя.

Г - Буду возмущаться до тех пор, пока начальник меня все же не примет. И мне все равно, в каком он будет настроении.

Д - Подумаю, что у начальника вполне могли появиться более важные дела. Освободившееся время использую для других полезных дел или для отдыха.

Е - Обязательно запишусь на ближайшее время приема еще раз. Но на прием попаду.

Ж - Со мной вряд ли произойдет нечто подобное.

17. По не зависящим от вас причинам вы опоздали на встречу. Ваш партнер или приятель, не дожидаясь ваших объяснений, высказывает свое недовольство. Что вы ответите?

А - Перебею с ходу, не дав ему открыть рот: "Так получилось (буду долго объяснять, как именно), но давай не будем отнимать время от нашего дела".

Б - "Мне неприятно, что я опоздал, но если ты так сердишься, может, мне лучше уйти?"

В - Заранее придумаю достаточно необычную причину: "Ты что! Только послушай, что со мной было..."

Г - "Скажи спасибо, что я вообще пришел!!!"

Д - Молча выслушаю недовольство партнера, а затем скажу: "Знаешь, давай лучше о делах..."

Е - "Меня задержали обстоятельства, и я не смог тебя предупредить, хоть и пытался."

Ж - Я никогда не опаздываю.

18. Глубокой ночью вас будит телефонный звонок. Человек на другом конце провода, услышав ваш голос, извиняется и говорит, что ошибся номером. Ваш ответ?

А - "Ничего страшного, я все равно собирался поработать."

Б - Сразу и не соображу, что сказать: тем более, что ведь этот человек сразу положит трубку.

В - "Боже, как вы меня напугали!!!"

Г - "Как вам не стыдно звонить в такое время! Набирайте внимательнее номер!!!"

Д - Это мне никак не мешает. Положу трубку и снова усну.

Е - Подумаю, что тут что-то не то. Может, он звонил, чтобы проверить, дома ли я?

Ж - Со мной ни разу такого не было.

19. Вы делаете ремонт в своей новой квартире. К вам пришли соседи и требуют, чтобы вы перестали шуметь. Ваша реакция?

А - "Мне жаль, что я вам помешал, но зато взгляните, как здорово у меня получается!"

Б - предприму реальные меры, чтобы их не очень беспокоить: например, предложу, что буду работать только до 22 часов.

В - "Извините, я приведу себя в порядок и зайду к вам сам, чтобы все выяснить."

Г - "Моя квартира, что хочу, то и делаю!!!"

Д - "Как хорошо, что вы пришли. Я ваш новый сосед, давайте познакомимся. Может, по чашечке кофе?"

Е - "Простите, но я должен привести в порядок свое жилье!"

Ж - Думаю, что ко мне с такими претензиями не придут.

20. Если бы вы были журналистом, то предпочли бы писать...

А - о том, как достичь справедливости и благополучия в обществе.

Б - о естественных науках: медицина, биология, химия...

В - о моде, о театре

Г - о спорте или происшествиях

Д - о компьютерах, космических исследованиях

Е - о политике и бизнесе

Ж - ни о чем конкретно

21. Какой подарок вы бы предпочли получить в день рождения?

А - Шумную вечеринку с кучей друзей

Б - Что-нибудь соответствующее моему увлечению, о котором знают друзья

В - Шикарный букет цветов, дорогой красиво упакованный подарок

Г - Пусть это обязательно будет сюрприз; я не знаю, чего я хочу конкретно, что пусть даритель догадается, чего бы я хотел.

Д - Что-нибудь экзотическое или необычное: редкое вино, приглашение на спектакль или концерт, неизвестная мне книга о чем-то увлекательном

Е - Полезный в хозяйстве серьезный предмет длительного пользования

Ж - Мне все равно

22. Допустим, у вас в доме есть компьютер. Для вас это...

А - либо совершенно бесполезная вещь, либо средство интенсификации деятельности

Б - источник дополнительной информации и способ расширения моих возможностей

В - признак моей оригинальности

Г - средство для проведения досуга

Д - необходимый элемент бытовой техники

Е - символ достатка и надежности

Ж - ничего особенного

23. Представьте, что вы художник. Вам дается задание нарисовать медведя. Охотнее всего вы бы нарисовали...

А - олимпийского мишку с воздушными шариками

Б - медведя в клетке зоопарка или в цирке - дрессированного

В - плюшевого мишку с бантиком на шее

Г - оскаленную звериную морду с острыми клыками

Д - чисто символический абстрактный набросок

Е - максимально похожего на оригинал

Ж - я бы не стал рисовать медведя.

24. Представьте, что в тех же условиях вам заказывают изобразить море. Вы рисуете...

А - шумный торговый морской порт

Б - туман, скалистый берег, суровое северное море

В - синяя вода, чайки, паруса, красивый пляж, пальмы...

Г - буря, шторм, девятый вал, обломки кораблей на волнах

Д - напряженное, беспокойное море в ожидании шторма

Е - открытое море и большой красивый пароход

Ж - Я бы не стал рисовать море.

Обработка результатов

А теперь подсчитайте, сколько каких букв у вас получилось. Наверняка какая-то буква встречается в ваших ответах чаще. Этой букве и соответствует описание доминирующего типа вашей личности. Однако "чистых" типов не бывает практически никогда. Именно поэтому вам стоит обратить внимание на результаты теста, если у вас в ответах встречается ТОЛЬКО ОДНА БУКВА. Это значит, что ваши результаты недостоверны. Можете начать сначала, и если хотите получить истинную картину, то не обманывайте сами себя и выбирайте не определенную букву, а тот ответ, который на самом деле соответствует вашей реакции.

Обязательно посмотрите, какие буквы занимают в ваших ответах "второе", а то и "третье" место. Это тоже ваши личностные характеристики, только они проявляются у вас в меньшей степени. Однако раз уж все люди - смешанные типы, прочтите и о второстепенных и даже третьестепенных ваших личностных особенностях. Таким образом вы получите более объективную оценку собственного характера.

Второе. Если у вас в результате доминирует буква "Ж", не удивляйтесь тому, что вы не нашли описания типа личности, соответствующего этой букве. Преобладающее количество букв "Ж" говорит о том, что вы просто-напросто... были очень неискренни в процессе работы с тестом. Иначе говоря, хотели обмануть прежде всего себя. А еще точнее - пытались что-то в своей личности от самого себя спрятать. Поэтому тоже стоит начать сначала, если вам все-таки интересен достоверный результат. И не стоит пытаться обмануть самого себя - это занятие бесполезное, а порой и вредное.

Третье: нет типов "плохих" и "хороших". Все личностные характеристики имеют в той или иной степени и плюсы, и минусы. Поэтому обратите внимание на сильные и слабые стороны своего типа. И постарайтесь в дальнейшем первые использовать по максимуму, а вторыми, соответственно, не злоупотреблять.

Интерпретация результатов теста

А. ДЕЯТЕЛЬНЫЙ

Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Стремление вперед". Я могу много работать и не уставать. Шумный веселый отдых - естественное продолжение работы. У меня много друзей и нет врагов. Жизнь прекрасна и удивительна сейчас и будет еще лучше завтра. Причем завтра наступит настоящая жизнь. У меня много планов на будущее. Если дело интересное, то оно захватывает меня полностью, но очень быстро меня может заинтересовать другая цель. Мне легче что-то сделать сейчас, завтра я за это могу и не взяться. Люблю, чтобы жизнь кипела, все вокруг менялось, люблю путешествовать, люблю новые места, новых людей, новые виды деятельности. Любимый цвет - оранжевый. Любимая одежда - удобная, не стесняющая движений, спортивного кроя. Я не люблю монотонность, бездеятельность и однообразие. Терпеть не могу ждать. Не люблю длинные высказывания, многословные выступления. Мой мир - движение, прогресс, калейдоскоп событий.

На самом деле: ВОЗМУТИТЕЛЬ СПОКОЙСТВИЯ.

Всегда заметен в обществе в силу своей высокой активности. Говорит быстро, торопится; фразы отрывистые, короткие. У женщин этого типа встречается голос с высокими, даже визгливыми интонациями. В беседе нередко перехватывает инициативу, меняет тему разговора. Очень часто у него бывает ощущение, что он не успевает записывать или высказывать свои мысли. В речи и действиях напорист. Легко становится лидером любой группы. Может личным примером воодушевить людей на какое-то дело,

захватить какой-то идеей, однако когда они проникнутся задачами и включатся в процесс деятельности, он способен бросить их и заняться чем-то другим. Но практически никогда его не беспокоит, разделяют окружающие его инициативу или нет. Легко меняет собственные цели и убеждения в зависимости от ситуации. Но своей непоследовательности не замечает, захваченный тем, что делает в настоящий момент. Если его упрекнуть в том, что вчера он говорил совсем другое, ответит без тени смущения: "Но это было вчера!"

Быстро работает, так же быстро переключается на другой вид деятельности. Может делать сразу несколько мелких дел, однако крупные, серьезные дела, захватывающие его целиком, с другими совмещать не будет. Неспособен к мелкой, нудной, методичной работе.

Большинство [трудооголиков](#) принадлежит к этому типу. У него чаще всего приподнятое настроение - потому, что он просто не замечает никаких проблем и сложностей. Поэтому такие люди часто идут на штурм непосильных препятствий. Причем не сильно переживают неудачи, тут же переключаясь на другую цель. Свою суперактивность он зачастую воспринимает как гениальность, и очень обижается, если эту гениальность не оценивают должным образом окружающие. Однако многие люди этого типа подвержены циклическим колебаниям настроения. Причем чаще всего эти колебания периодичны и не зависят от окружающих событий. Нередко у таких людей бывает так называемая ажиотированная депрессия:

настроение падает, однако активность не снижается, поэтому выражением чувств становится не тихая грусть, а агрессия на все, что попадет под руку.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: энергичность, способность к лидерству, преодоление препятствий.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: непоследовательность, неумение слушать собеседника.

Б. СОМНЕВАЮЩИЙСЯ

Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Всегда необходима осторожность". Жизнь полна непредсказуемых событий, однако каждое событие предопределено. Предчувствия часто сбываются. В жизни и в природе все взаимосвязано, но обычно эти взаимосвязи не очевидны. Если их знать, можно предвидеть ВСЕ. Обычно же этих знаний не хватает, и тогда жизнь преподносит неприятные сюрпризы. Это обстоятельство и заставляет меня во всем сомневаться, и поэтому я никогда не могу быть ни в чем уверенным. Меня очень интересуют вопросы безопасности личности и имущества, потому что забота о безопасности - лучшее средство против посягательств. Лучший способ избежать неприятностей - не создавать своим поведением ситуаций, благоприятных для криминальных личностей. Мне очень не нравится принимать решения в дефиците времени и информации. Для меня это серьезный стресс. Поэтому в жизни я часто не успеваю воспользоваться какой-то счастливой случайностью и упускаю множество выгодных предложений. Очень сложно для меня сделать выбор. Когда мне необходимо что-нибудь купить в магазине, я должен заранее знать, что

именно я хочу. Разнообразие не радует, а напрягает меня: при множестве вариантов я не уверен, что смогу сделать оптимальный выбор. Я стараюсь всегда все делать как можно лучше. И поэтому стараюсь ограничить свою деятельность теми делами, которые вероятнее всего успею качественно довести до конца. Любимые цвета - смешанные, мягкие: бежевый, палевый, салатный, бледно-голубой. Люблю все пастельные цвета, неяркие оттенки. Любимая одежда - та, к которой давно привык.

На самом деле: МАСТЕР КОМПРОМИССОВ.

Видит мир многогранным, многоплановым. Можно сказать, что сам себе усложняет окружающую действительность. Но в общении с ним легко, так как он всегда старается сгладить острые углы. Часто он заботится не о себе, а о других, но столь же часто его обвиняют в неорганизованности и эгоизме - потому, что свою заботу он порой проявляет тогда, когда его об этом не просят. Старается никогда ничего не обещать, потому что знает - может не выполнить. Однако не умеет отказывать, и поэтому все же порой приобретает славу человека неорганизованного, неверного своему слову.

Главная проблема - дефицит времени. Не способен браться за работу с фиксированными сроками - Если же берется, то чувствует себя дискомфортно. Больше всего в жизни боится неуспеха: лучше ничего не делать, чем делать плохо. Будучи руководителем, стремится избавить свой коллектив от взаимных трений подчиненных, под его началом легко работать, однако часто у подчиненных создается иллюзия, будто этот начальник - тюфяк и рохля. На самом же деле при необходимости такой начальник вполне способен настоять на своем. Он постоянно над чем-то размышляет, постоянно ищет лучший путь решения каких-то вопросов. Но многое в жизни не успевает из-за неспособности быстро принимать решения. Порой ему приходится приносить собственные амбиции: по его мнению, он мог бы добиться в жизни большего, если бы не роковые обстоятельства...

Его часто недооценивают - как на работе, так и в семье. Его неспособность к быстрым реакциям многие принимают за нерешительность или за ограниченность ума. Он нередко опаздывает, потому что перед всякой встречей ему нужно выработать определенную стратегию общения. У него ослаблено чувство времени. Он с трудом меняет стиль и имидж, вообще тяжело привыкает к любой новой одежде. Не замечает мелочей и во всем сомневается. Например, уйдя из дома, весь день переживает: выключил ли плиту, закрыл ли кран в ванной и тому подобное. Эти сомнения особенно сильны, если он отбывает надолго: все время отсутствия он будет тревожиться - все ли дома в порядке? Он мягок, добр, но в ситуации экстремального выбора может впасть в агрессию. И вследствие этой агрессии часто совершает нелогичные действия, принимает неадекватные решения; а наломав таким образом дров, потом будет жалеть и мучиться. Еще одна его проблема - дефицит информации. Поэтому он постоянно стремится как можно больше узнать и изучить.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: чувство ответственности, самоконтроль, готовность помочь, стремление к бесконфликтному общению.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: неспособность к быстрому принятию решений, невнимательность к мелочам, трудности адаптации в нестабильной обстановке.

В. ДЕМОНСТРАТИВНЫЙ

("научное название" акцентуации - **ИСТЕРОИДНОСТЬ**)

Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Жизнь должна быть яркой и красивой". Люблю это слово - "красиво". Но красиво - это когда ярко. Моя жизнь должна быть такой красивой, и чтобы все это видели. Монотонная жизнь и жизнь без общения - это пытка. Люблю природу, искусство, особенно сцену. День прошел для меня бессмысленно, если мне никто не сказал, как он мной восхищен. Ради этого я готов сам выражать восхищение, внимательно слушать собеседника и сопереживать услышанному. Мой мир наполнен яркими красками: небо голубое, трава зеленая, море синее, розы алые... Когда я что-либо рассказываю, я это все как бы переживаю сам. Как правило, это выглядит настолько правдиво, что я сам в данный момент верю тому, что рассказываю. Я могу поддержать беседу о будущем или о религии, если и это будущее, и эта религия ярки и впечатляющи. Не люблю людей, которые видят меня не таким, каким я себя считаю (или хочу казаться) в данный момент. Любимые цвета - ярко-красный, лимонно-желтый, электрик, сочетание черного с белым. Любимая одежда - броская, привлекающая внимание.

На самом деле: АКТЕР

Постоянно стремится быть в центре внимания. Хотя и не обладает качествами лидера. Обожает восхищение своей особой и ради этого идет на все. Падок на лесть. Самое горячее желание - желание нравиться. Вся его жизнь - постоянное шоу. Для него важны внешние атрибуты. Именно поэтому он заботится о своем внешнем виде, не пренебрегая самыми незначительными мелочами. Женщина такого типа не выйдет ненакрашенной даже выносить помойное ведро. Одежду он выбирает либо ультрамодную, экстравагантную, либо, если на такое нет средств, надевает "живописные лохмотья", одеваясь нарочито небрежно, но так, чтобы это привлекало внимание, бросалось в глаза. Общаясь с людьми, он ведет себя так же, как и окружающие: все грустят - он тоже, все веселятся - он тоже. Способен резко менять свое настроение в зависимости от обстановки: к примеру, он грустен на похоронах, но, попав сразу после них на празднество, тут же начинает веселиться. Однако он не лицемерит: все его чувства искренни. Хотя он и бывает лжив (скорее даже не врет, а фантазирует, чтобы опять же привлечь внимание), но лжет так увлекательно, что ему верят. Да он и сам верит в то, что рассказывает, всякий раз буквально растворяясь в этих образах, словно играя роль. Любит выступать перед аудиторией, но при этом в отличие от **Деятельного** представляет не идею, а себя.

Чувства проявляет только при свидетелях - и очень яркие. Ни смеяться, ни плакать в одиночестве не будет. Если он влюбляется, то о его чувствах вскоре обязательно узнают все окружающие. Вообще он очень тяжело

переносит одиночество, отверженность, может от этого даже заболеть. А если его недооценивают - он считает этих людей завистниками и врагами. Если в какой-то компании на него не обращают внимания, он как минимум будет на эту компанию смертельно обижен. А часто, чтобы привлечь к себе это внимание, способен даже закатить скандал. Он никогда не скажет: "Мне больно", а будет говорить: "Посмотрите, как мне больно". Часто, уходя от депрессии, демонстрирует различные соматические болезни, особенно если за ним при этом ухаживают. Для него, как говорится, на миру и смерть красна. Его жизнь - постоянная смена впечатлений. Он не выносит однообразия. И поэтому такие люди самым активным образом украшают нашу жизнь.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: способность к сопереживанию, интуиция, общительность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: непостоянство чувств, эгоцентризм, излишняя эмоциональность.

Г. НЕПОСРЕДСТВЕННЫЙ

("научное название" акцентуации - **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ**)

Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Что на уме, то и на языке". Я считаю ниже своего достоинства притворяться и лицемерить и не обременяю себя размышлениями о том, понравится ли мое мнение собеседнику, особенно если он сам сказал мне что-то неприятное. Жить надо настоящим. Долговременные планы чаще всего не сбываются. В любой ситуации я всегда найду выход и не стану сидеть на одном месте и бессмысленно страдать. Главное - действовать. Мир в принципе достаточно прост. А усложняют его нерешительные слюнтяи. Сила и натиск всегда правы. Выживает сильнейший. Законы придумали слабаки и хлюпики, а также те, кто хочет на этих законах набить свой карман. Куда лучше было бы все законы отменить. Каждый и так знает, что хорошо, а что плохо. Сильный человек всегда достаточно четко представляет себе, что он хочет и как ему это получить. Дружить предпочитаю с людьми открытыми и себя считаю таким же. С теми, кто несправедлив ко мне, я не дружу. Не люблю длинных рассуждений, не люблю тех, кто много говорит. Не люблю слов "нельзя", "невозможно". В игре я, как правило, выигрываю. Мои любимые герои - д'Артаньян и Остап Бендер. Люблю спорт, но не люблю тренировки. Любимый цвет - черный, коричневый, темно-синий. Любимая одежда - спортивная или классическая, часто униформа: солдатская, милицейская, камуфляжная.

На самом деле: ИГРОК

Живет сегодняшним днем, не задумываясь о завтрашних проблемах. Это тип авантюристов, рассчитывающих на свою интуицию, которая как раз у них не очень развита. Никогда не просчитывает ходы вперед: мол, жизнь покажет. В случае неудачи такой человек обвиняет кого угодно - обстоятельства, соперников, но только не себя. Любит быть первым, не любит поражений. Сильно развит дух соперничества, с удовольствием принимает вызов. Не выносит подавления, унижения. Всегда уверен в

успехе. Стремится к риску. Риск для него - приправа к скучной жизни. Главная линия в общении - упрощенность. "Будь проще, и к тебе потянутся". Не принимает витиеватости речи, подозревая за этим хитрость. Некритичен к собственному поведению, а часто и к внешности. Не признает стандартов: способен под спортивную куртку надеть классическую рубашку с галстуком.

Мир для него - черно-белый, без оттенков. Все должно быть однозначно, многоплановости он не приемлет и не понимает. Поэтому стремится к категоричности суждений, краткости оценок: или да, или нет. Не видит многовариантности решения проблем: чаще всего у него мысль одна, и всегда правильная, потому что он всегда уверен в собственной правоте. Может признать себя неправым лишь тогда, когда его принудят к этому силой. Сомнение ему неведомо. Делит мир на друзей и врагов. В силу черно-белого видения мира он не замечает, что походя обижает окружающих людей, и удивляется, когда ему возвращают эту обиду, считая себя несправедливо обиженным. Таким образом он наживает себе недоброжелателей и не знает об этом до тех пор, пока эта недоброжелательность к нему не вернется. У него обостренное чувство справедливости, но несколько искаженное: только по отношению к самому себе. Человек этого типа, нарушивший общепринятые правила и за это наказанный, искренне считает себя "пострадавшим в борьбе за справедливость".

Он стремится к удовольствиям, причем сиюминутные для него важнее, чем долгосрочные. Поэтому часто такие люди становятся алкоголиками и наркоманами. Также в силу перекошенного понятия о справедливости они часто оказываются в конфликте с законом. Кстати, закон эти люди признают лишь тогда, когда он совпадает с их собственной точкой зрения. Тогда они способны отстаивать его и карать всех, кто пойдет против этого закона. А обычно они считают, что регулировка правовых отношений - дело лишнее. Мол, и так ясно, что хорошо, а что плохо. Поэтому у такого человека часто возникает чувство вседозволенности. Не сдерживает своих эмоций, особенно негативных, да и не понимает, зачем это надо. Будет переживать, если не даст выход своим чувствам. Вспыльчив, но отходчив: иногда, выпустив пар, успокаивается - может даже извиняться или переживать за свое поведение. Но впечатление агрессивного и нетактичного уже произвел.

Способен активно противостоять неудачам: любимая его сказка - про то, как две лягушки попали в кувшин со сметаной и выжила та, которая боролась. Быстро принимает решения, быстро действует в экстремальных ситуациях, особенно кратковременных. Однако, если ситуация приобретает затяжной характер, такой человек может не устоять и сломаться.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: быстрота реакции, устойчивость к жизненным катаклизмам, смелость.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: агрессивность, неспособность к компромиссам, эмоциональная несдержанность.

Д. ЭСТЕТСТВУЮЩИЙ

("научное название" акцентуации - **ШИЗОИДНОСТЬ**)

Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Познание через размышление; зри в корень". Окружающий мир сложен, он состоит из нескольких уровней и наполнен глубоким внутренним смыслом. Внешние предметы и события - лишь символы его глубинного содержания. Мир настолько сложен, что познать его невозможно (а хотелось бы). Жаль, что другие не понимают и десятой, а то и сотой части глубинности этого мира. Поэтому обычных людей приходится терпеть. Тех, кто не лезет в душу, я научился не замечать, с остальными кое-как считаться. Чтобы чересчур не выделяться, ношу классическую или наиболее принятую в данной среде одежду. Еда - не культ, а средство поддержания жизнедеятельности. Жилище, как среда обитания, существует независимо от меня, но то, что я действительно в нем люблю, другим почему-то кажется странным. В дружбе больше всего ценю понимание (хотя знаю, что оно дается с трудом). Очень тяжело переживаю разрыв. Однако предпочитаю не показывать своих эмоций (да и не умею их показывать). Любимые цвета - фиолетовый, пурпурный, индиго, аквамарин. Любимая одежда - классический костюм (классическое платье). Могут быть любимые аксессуары, пусть даже старые, вышедшие из моды.

На самом деле: ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ

Этот человек живет вне времени и пространства. Он постоянно о чем-то думает, но никогда не высказывает своих мыслей. Основа его видения мира - нестандартность. Он нестандартно мыслит и нестандартно поступает. Общаться с ним крайне сложно, потому что он непонятен. Ведь подавляющее большинство людей прогнозирует поведение другого по принципу "что бы я делал на его месте". Для этого типа такой прогноз совершенно не подходит. Он абсолютно непредсказуем, не похож на других, пути его решений и действий непонятны. Иногда он реагирует на обращение неадекватно, с точки зрения собеседника: способен абсолютно без эмоций выслушать прямое оскорбление и обидеться на ничего не значащую фразу. Поэтому трудно общаться не только с ним, но и ему самому с другими: он тоже не способен прогнозировать поведение и реакции собеседника. В результате такой человек часто становится изгоем. Правда, в большинстве случаев он живет так с детства, поэтому в какой-то мере постепенно к этому адаптируется.

У такого человека совершенно нестандартное чувство красоты. Поэтому то, что для него просто привлекательно, окружающим кажется излишним эстетством. Главное в его понятии прекрасного - символизм, нестандартные сочетания цветов и линий, красота глубинной сути. Он способен жить в абсолютно не прибранном и неуютном, с точки зрения большинства, жилище, однако поставит в это жилище дорогой компьютер или навороченный музыкальный центр, чтобы слушать Дебюсси или Скрябина. Он будет носить классический костюм, но нескладно сидящий а его парадная белая рубашка практически всегда будет неглаженной. Если такие люди рисуют, то изображают совершенно нереальный мир. Люди у

них летают или ходят вниз головой, деревья растут вверх корнями... Их художественные образы - это эстетика символов, холодная красота, расколотые лица, черные квадраты. Причем за этими символами для них скрывается какой-то тайный смысл, но большинству окружающих этот смысл не виден и непонятен. Слова для людей этого типа - тоже символы, потому среди них много поэтов.

Именно такие люди способны в полной мере ощутить красоту математической формулы. Они изобретают совершенно необычные устройства, выдают нестандартные идеи и решения, потому что их представления о мире не ограничиваются понятием "такого не бывает". Они оторваны от реальной действительности и поэтому иногда делают абсолютно потрясающие открытия. Однако претворять в жизнь свои идеи они чаще всего не могут именно потому, что избегают сталкиваться с реальностью. Их чувства - это сочетание несочетаемого, например любовь и ненависть одновременно. Поэтому их привязанность кажется странной, и из-за этого возникают проблемы и у них, и у предметов их чувств.

Сейчас эти люди составляют большую часть пользователей Интернета. Вообще компьютер для этого человека - прекрасная возможность работать именно с символами, реализовывать свое нестандартное видение мира, а также общаться на расстоянии. Главная ценность для такого человека - его внутренний мир. Он не выносит, когда в этот мир грубо вламываются посторонние. Однако, если он принял какую-то идею, он способен умереть за нее. Он тоже способен добиваться успеха какими-то социально неприемлемыми методами, но он в отличие от **Игрока** просто не видит этой неприемлемости.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: тяга к творчеству, способность к нестандартным решениям, интеллектуальность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: трудности с воплощением идей, оторванность от окружающего мира, ранимость.

Е. ПРИЗЕМЛЕННЫЙ

("научное название" акцентуации - **ЭПИЛЕПТОИДНОСТЬ**)

Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Порядок прежде всего". Пусть царствует закон. Но если мне его надо обойти, я найду, как это сделать. Власть - это диктатура: раз бояться, значит, уважают. Начальников надо уважать. Но каждый человек в душе стремится быть начальником. Живи настоящим, учись у прошлого, планируй будущее. Если я что-нибудь делаю, то делаю это основательно, надежно. В жизни все должно быть предсказуемо и предусмотрено. Сегодня - так же, как вчера, или чуть лучше, завтра - как сегодня. Люблю много вкусной еды, много добротных и дорогих вещей, которые можно подержать в руках. Люблю надежных и нужных друзей. Но больше всего люблю **ВЛАСТЬ** и деньги. Власть над людьми очень хороша, над вещами - тоже. Не люблю слова, они ненадежны и часто лживы. Кроме того, из "спасибо" шубы не сошьешь. С друзьями строю отношения по принципу

"доверяй, но проверяй". А еще лучше никому не доверять, но никому об этом не рассказывать. Мой мир - материален, он состоит из вещей и "вечных ценностей" - дом, семья, дети, работа, деньги. Если я верю в Бога, то лишь тогда, когда он не мешает мне приобретать власть и материальные блага. Убежден, что люди изобрели слова, чтобы скрывать свои мысли. Сам при необходимости умею этим пользоваться. Когда надо, могу надеть маску: тамады - на празднике, честного труженика - перед начальством, борца за справедливость - перед народом, но только когда это надо МНЕ. Люблю, чтобы люди завидовали мне - моему благополучию. Я - человек дела. Я способен упорно идти к намеченной цели. Любимый цвет - различные оттенки серого. Любимая одежда - соответствующая моде, по возможности дорогая и аккуратно подогнанная.

На самом деле: РАСЧЕТЛИВЫЙ РЕАЛИСТ

Максимально соответствует окружающей действительности, как бы подгоняя ее под себя. Всегда извлекает уроки из ошибок прошлого, причем не только своих. Ценит материальные, осязаемые блага и стремится иметь этих благ побольше. Последователен. Не делает ничего лишнего. Уважает закон как гарантию собственной защиты. Но всегда найдет в нем лазейку для себя. Делает все серьезно и основательно: с толком работает и с толком отдыхает. Может быть и душой компании, и чопорным, и сдержанным, если ему это надо.

Для него все должно укладываться в строгие рамки и иметь определенную форму, в том числе и одежда. Поэтому он чувствует себя неуютно в мешковатой одежде или в костюме, не соответствующем окружающей обстановке и ситуации. Он стремится все разложить по полочкам, структурировать, систематизировать. У него в доме разложены по порядку все книги и журналы, посуда вымыта и расставлена в определенном месте. Эти люди - авторы всех таблиц, систем, картотек. Они часто" не способны что-либо изобрести, но вот систематизировать изобретение могут в лучшем виде. Вообще, это идеальные исполнители. Такой человек строго соблюдает принципы иерархии: "Ты начальник - я дурак, я начальник - ты дурак". В нем уживаются раболепие перед начальством и подавление подчиненных. Для него сила - не физические кондиции, а власть. Он сам подчиняется власти и к власти стремится.

Он всегда четко планирует каждый свой день и достаточно болезненно воспринимает срыв этих планов, с трудом отступает от намеченного пути. Он практичен, целеустремлен, упорен, пунктуален и, если обещает, как правило, выполняет. Однако часто эти качества у него доведены до крайности: практичность - до скупости, упорство - до упрямства, пунктуальность - до занудства, целеустремленность - до навязчивой идеи. Если у двух таких людей возникают взаимоисключающие интересы, то складывается ситуация "в нашей речке утром рано утонули два барана": ни один не желает уступить другому и в результате страдают оба.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: пунктуальность, надежность, целеустремленность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: злопамятность, недоверчивость, упрямство.

Тема № 2.4 «Социальная установка и Я-концепция»

«Я-концепция»

Цель практической работы:

1. Осмысление обучающимися характеристик собственной Я-концепции.
2. Закрепление знаний о структуре Я-концепции и функциях ее элементов.
3. Осознание «образа Я», понимание различия Я-образа и Я-концепции.
4. Анализ негативного и позитивного Я.
5. Изучение компонентов отрицательной Я-концепции; понимание того, каким образом она формируется; формирование элементов позитивной Я-концепции у студентов.

Обучающийся должен

уметь:

- осознавать свою Я-концепцию;
- осознавать свой «Образ Я»;
- анализировать негативное и позитивное Я

знать:

- понятие Я-концепции;
- структурные элементы Я-концепции и их функции;
- пути формирования Я-концепции

Используемое оборудование:

1. Теоретический материал

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Выполнить задания.
3. Ответить на вопросы (устно или письменно).

Методическое обеспечение.

Основные определения и теоретические положения.

Я-концепция – обобщенное представление о самом себе, система установок относительно собственной личности, «теория» самого себя.

Я-реальное — структурный элемент Я-концепции. Это система приписываемых себе в данный момент жизни качеств, свойств, характеристик.

Я-идеальное — структурный элемент Я-концепции. Представление о себе в соответствии с желаниями (каким я хотел(а) бы быть). Желаемое может состоять из социально желательного или из предпочитаемых черт отдельных людей .

Я-зеркальное. Главным ориентиром для Я-концепции является Я в восприятии другого человека, т.е. представление индивида о том, что думают о нем другие, «я-каким-меня-видят-другие» и «я-каким-сам-себя вижу» очень схожи по содержанию. Зеркальное Я возникает на основе взаимодействия индивида с разнообразными первичными группами на основе получаемой обратной связи.

Я-образ — относительно устойчивая Я-концепция, которая состоит из динамичных Я-образов: Я-реальное, Я-идеальное, Я-фантастическое (представления о том, каким бы хотел стать человек, если бы все было возможно), образ тела и др. Я-образ—это актуально осознаваемая часть Я-концепции. Она ситуативна. Я-образы входят в состав «потока психики», «потока сознания» и в зависимости от быстроты изменения ситуации сменяют друг друга. Таким образом, психика гибко реагирует на изменения окружающей среды.

Функции элементов Я-концепции

Я-реальное мотивирует текущую активность, детерминирует выбор ближайших целей, детерминирует уровень притязаний, определяет особенности общения с людьми, детерминирует выбор стратегии адаптации и жизненных стратегий.

Я-идеальное необходимо для сохранения самоуважения, мотивирует деятельность человека, определяет выбор социальных статусов и ролей, определяет долгосрочные цели и средства их достижения.

Я-зеркальное является основным источником формирования Я-концепции, регулирует поведение, контролирует реалистичность Я-концепции.

Расхождение между Я-реальным и Я-идеальным

Я-реальное и Я-идеальное не только могут не совпадать, но, в большинстве случаев, значительно различаются. Это расхождение может приводить к различным, как позитивным, так и негативным, следствиям.

С одной стороны, рассогласование между Я-реальным и Я-идеальным может стать источником серьезных внутриличностных конфликтов. С другой стороны, несовпадение реальной и идеальной Я-концепции является источником самосовершенствования личности и стремления к развитию. Исход определяется интерпретацией этой рассогласованности человеком.

Отрицательная Я-концепция

Поведение человека, имеющего отрицательную Я-концепцию, выражается в слабой вере в себя, боязни получить отказ, низкой самооценке, активном поиске социального одобрения. Отрицательная Я-концепция может приводить к нарушениям в поведении. Люди с низким самоуважением могут демонстрировать агрессивное поведение. Также распространены у них конформистские реакции в трудных ситуациях. Такие люди легко поддаются влиянию группы и втягиваются в преступную деятельность. Люди с негативной Я-концепцией с трудом осознают, что они успешны, способны совершать хорошие поступки, поскольку не считают себя способными к этому.

Задание 1. «Какой Я»

На листе, разделенном на три части, описать себя (не менее 20 определений на каждый пункт): Я-реальное (какие вы есть), Я-идеальное (какими хотели бы быть), Я глазами других (такими, какими вас видят другие люди).

Ответьте на вопросы:

1. Чем отличается идеальный образ от реального?
2. Как формируют Я-концепцию мнения других людей?
3. Какие функции выполняет каждый из элементов Я-концепции?

Задание 2. Осознание «образа Я»

В центре листа нужно нарисовать солнце, в центре солнечного круга — крупная буква «Я». На «лучах солнца» написать продолжение предложений.

Предложения:

- Мое любимое занятие...
- Мой любимый цвет...
- Лучше всего я умею...
- Я знаю, что смогу...
- У меня есть способность к...
- Моя любимая одежда...
- Когда я сержусь, я...

Ответьте на вопросы:

1. Как соотносятся понятия Я-образ и Я-концепция?
2. Каковы роль и значение такой подструктуры как Мое в Я-концепции личности?

3. Какие Я-образы актуализируются легче, какие труднее?
4. Какими эмоциями сопровождается актуализация отдельных Я-образов?

Задание 3. «Отрицательная Я-концепция»

Записать на листке список причин, по которым Вы не можете полюбить себя. Затем пометить все то, что относится к общим правилам, принципам: «Любить себя нескромно» и прочее, а также предложения, содержащие негативные высказывания родителей или других близких людей. Останется список недостатков, приписываемых себе самим человеком.

Ответьте на вопросы:

1. Как и когда формируется негативная Я-концепция?
2. Как могут повлиять на ее формирование другие люди?
3. Как соотносятся Я-концепция и самооценка?
4. Как влияют позитивная и негативная Я-концепции на поведение?
5. Почему важно любить и уважать себя? Как в недостатках можно увидеть достоинства?

Тема № 2.5 «Социализация личности»

«Социально-психологическая адаптация личности»

Цель практической работы:

1. Определить степень своей социально-психологической адаптации.
2. Сделать вывод.
3. Выбрать оптимальные способы компенсации.

Обучающийся должен

уметь:

- определять степень социально-психологической адаптации;
- делать выводы о степени достоверности и причинах полученных результатов.

знать:

- типы параметры социальной адаптации личности;

- способы компенсации параметров, развитие которых находится на низком уровне.

Используемое оборудование:

1. Бланки опросника

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Инструкция:

В опроснике содержатся высказывания о человеке, о его образе жизни, переживаниях, мыслях, привычках, стиле поведения. Их всегда можно соотнести с нашим собственным образом жизни.

Прочитав очередное высказывание опросника, примерьте его к своим привычкам, своему образу жизни и оцените, в какой мере это высказывание может быть отнесено к вам. Для того чтобы обозначить ваш ответ, выберите один из семи вариантов оценок, пронумерованных цифрами от 0 до 6, подходящий, по вашему мнению:

- 0 – это ко мне совершенно не относится;
- 1 – мне это не свойственно в большинстве случаев;
- 2 – сомневаюсь, что это можно отнести ко мне;
- 3 – не решаюсь отнести это к себе;
- 4 – это похоже на меня, но нет уверенности;
- 5 – это на меня похоже;
- 6 – это точно про меня.

Анкета

1. Испытывает неловкость, когда вступает с кем-нибудь в разговор.
2. Нет желания раскрываться перед другими.
3. Во всем любит состязание, соревнование, борьбу.
4. Предъявляет к себе высокие требования.
5. Часто ругает себя за сделанное.

6. Часто чувствует себя униженным.
7. Сомневается, что может нравиться кому-нибудь из лиц противоположного пола.
8. Свои обещания выполняет всегда.
9. Теплые, добрые отношения с окружающими.
10. Человек сдержанный, замкнутый, держится ото всех чуть в стороне.
11. В своих неудачах винит себя.
12. Человек ответственный; на него можно положиться.
13. Чувствует, что не в силах хоть что-нибудь изменить, все усилия напрасны.
14. На многое смотрит глазами сверстников.
15. Принимает в целом те правила и требования, которым надлежит следовать.
16. Собственных убеждений и правил не хватает.
17. Любит мечтать – иногда прямо среди бела дня. С трудом возвращается от мечты к действительности.
18. Всегда готов к защите и даже нападению: «застревает» на переживании обид, мысленно перебирая способы мщения.
19. Умеет управлять собой и собственными поступками, заставлять себя, разрешать себе; самоконтроль для него не проблема.
20. Часто портится настроение: накатывает уныние, хандра.
21. Все, что касается других, не волнует: сосредоточен на себе, занят собой.
22. Люди, как правило, ему нравятся.
23. Не стесняется своих чувств, открыто их выражает.
24. Среди большого стечения народа бывает немножко одиноко.
25. Сейчас очень не по себе. Хочется все бросить, куда-нибудь спрятаться.
26. С окружающими обычно ладит.
27. Всего труднее бороться с самим собой.
28. Настораживает незаслуженное доброжелательное отношение окружающих.
29. В душе оптимист, верит в лучшее.
30. Человек неподатливый, упрямый, таких называют трудными.
31. К людям критичен и судит их, если считает, что они этого заслуживают.
32. Обычно чувствует себя не ведущим, а ведомым: ему не всегда удается мыслить и действовать самостоятельно.

33. Большинство из тех, кто его знает, хорошо к нему относятся, любят его.
34. Иногда бывают такие мысли, которыми не хотелось бы ни с кем делиться.
35. Человек с привлекательной внешностью.
36. Чувствует себя беспомощным, нуждается в том, чтобы кто-то был рядом.
37. Приняв решение, следует ему.
38. Принимая, казалось бы, самостоятельные решения, не может освободиться от влияния других людей.
39. Испытывает чувство вины, даже если винить себя как будто не в чем.
40. Чувствует неприязнь к тому, что его окружает.
41. Всем доволен.
42. Выбит из колеи: не может собраться, взять себя в руки, организовать себя.
43. Чувствует вялость: все, что раньше волновало, стало вдруг безразличным.
44. Уравновешен, спокоен.
45. Разозлившись, нередко выходит из себя.
46. Часто чувствует себя обиженным.
47. Человек порывистый, нетерпеливый, горячий, не хватает сдержанности.
48. Бывает, что сплетничает.
49. Не очень доверяет своим чувствам: они иногда подводят его.
50. Довольно трудно быть самим собой.
51. На первом месте рассудок, а не чувство: прежде чем что-либо сделать, подумает.
52. Происходящее с ним толкует на свой лад. Способен напридумывать лишнего, словом, не от мира сего.
53. Человек, терпимый к людям, принимает каждого таким, каков он есть.
54. Старается не думать о своих проблемах.
55. Считает себя интересным человеком – привлекательным как личность, заметным.
56. Человек стеснительный. Легко тушуетя.
57. Обязательно нужно напоминать, подталкивать, чтобы довел дело до конца.
58. В душе чувствует превосходство над другими.

59. Нет ничего, в чем бы он выразил себя, проявил свою индивидуальность, свое «Я».
60. Боится того, что подумают о нем другие.
61. Честолюбив, равнодушен к успеху, похвале: в том, что для него существенно, старается быть среди лучших.
62. Человек, в котором в настоящий момент многое достойно презрения.
63. Человек деятельностный, энергичный, полон инициатив.
64. Пасует перед трудностями и ситуациями, которые грозят осложнениями.
65. Себя просто недостаточно ценит.
66. По натуре вождь и умеет влиять на других.
67. Относится к себе в целом хорошо.
68. Человек настойчивый, напористый, ему всегда важно настоять на своем.
69. Не любит, когда с кем-нибудь портятся отношения, особенно если разногласия грозят стать явными.
70. Подолгу не может принять решение, а потом сомневается в его правильности.
71. Пребывает в рассеянности, все спуталось, все смешалось у него.
72. Доволен собой.
73. Невезучий.
74. Человек приятный, располагающий к себе.
75. Лицом, может, и не очень пригож, но может нравиться как человек, как личность.
76. Презирает лиц противоположного пола и не связывается с ними.
77. Когда нужно что-то сделать, охватывает страх: а вдруг не справлюсь, а вдруг не получится?
78. Легко, спокойно на душе, нет ничего, что сильно бы тревожило.
79. Умеет упорно работать.
80. Чувствует, что растет, взрослеет: меняется сам и его отношение к окружающему миру.
81. Случается, что говорит о том, в чем совсем не разбирается.
82. Всегда говорит только правду.
83. Встревожен, обеспокоен, напряжен.
84. Чтобы заставить хоть что-то сделать, нужно как следует настоять, и тогда он уступит.
85. Чувствует неуверенность в себе.

86. Обстоятельства часто вынуждают защищать себя, оправдываться и обосновывать свои поступки.
87. Человек уступчивый, податливый, мягкий в отношениях с другими.
88. Человек толковый, любит размышлять.
89. Иной раз любит прихвастнуть.
90. Принимает решения и тут же их меняет: презирует себя за безволие, а сделать с собой ничего не может.
91. Старается полагаться на свои силы, не рассчитывает на чью-то помощь.
92. Никогда не опаздывает.
93. Испытывает ощущение скованности, внутренней несвободы.
94. Выделяется среди других.
95. Не очень надежный товарищ, не во всем можно положиться.
96. В себе все ясно, себя хорошо понимает.
97. Общительный, открытый человек, легко сходится с людьми.
98. Силы и способности вполне соответствуют тем задачам, которые приходится решать; со всем может справиться.
99. Себя не ценит, никто всерьез его не воспринимает; в лучшем случае к нему снисходительны, просто терпят.
100. Беспокоится, что лица противоположного пола слишком занимают его мысли.
101. Все свои привычки считает хорошими.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Показатели социально-психологической адаптации:

- 1) принятие – неприятие себя (соответственно суждения);
- 2) принятие других – конфликт с другими;
- 3) эмоциональный комфорт (оптимизм, уравновешенность) – эмоциональный дискомфорт (тревожность, беспокойство или, напротив, апатия);
- 4) ожидание внутреннего контроля (ориентация на то, что достижение жизненных целей зависит от себя самого, акцентируются личная ответственность и компетентность) – ожидание внешнего контроля (расчет на толчок и поддержку извне, пассивность в решении жизненных задач);
- 5) доминирование – ведомость (зависимость от других);
- 6) «уход» от проблем.

№	Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	А Адаптивность	4, 5, 9, 12, 15, 19, 22, 23, 26, 27, 29, 33, 35, 37, 41, 44, 47, 51, 53, 55, 61, 63, 67, 72, 74, 75, 78, 80, 88, 91, 94, 96, 97, 98	68-136
	В Деадаптивность	2, 6, 7, 13, 16, 18, 25, 28, 32, 36, 38, 40, 42, 43, 49, 50, 54, 56, 59, 60, 62, 64, 69, 71, 73, 76, 77, 83, 84, 86, 90, 95, 99, 100	68-136
2	А Лживость-	34, 45, 48, 81, 89	18-36
	В +	8, 82, 92, 101	
3	А Приятие себя	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94, 96	22-42
	В Неприятие себя	7, 59, 62, 65, 90, 95, 99	14-28
4	А Приятие других	9, 14, 22, 26, 53, 97	12-24
	В Неприятие других	2, 10, 21, 28, 40, 60, 76	14-28
5	Эмоциональный А комфорт	23, 29, 30, 41, 44, 47, 78	14-28
	В Эмоциональный дисконфорт	6, 42, 43, 49, 50, 83, 85	14-28
6	А Внутренний контроль	4, 5, 11, 12, 13, 19, 27, 37, 51, 63, 68, 79, 91, 98	26-52
	В Внешний контроль	25, 36, 52, 57, 70, 71, 73, 77	18-36
7	А Доминирование	58, 61, 66	6-12
	В Ведомость	16, 32, 38, 69, 84, 87	12-24
8	Эскапизм (уход от проблем)	17, 18, 54, 64, 86	10-20

Интегральные показатели

- **Адаптация:** $A = a / (a + b) * 100\%$;
- **Самопринятие:** $S = a / (a + b) * 100\%$;
- **Принятие других:** $L = 1.2a / (1.2a + b) * 100\%$;
- **Эмоциональный комфорт:** $E = a / (a + b) * 100\%$;
- **Интернальность:** $I = a / (a + 1.4b) * 100\%$;
- **Стремление к доминированию:** $D = 2a / (2a + b) * 100\%$;

Раздел № 3 «Психология межличностного взаимодействия»

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Невербальные средства общения: мимика, жесты».

Цель практической работы:

1. определить функции невербальной коммуникации;
2. усовершенствовать навыки невербальной коммуникации.

Обучающийся должен

уметь:

- передать информацию невербальными средствами;
- принять информацию, переданную невербальными средствами.

знать:

- функции невербальной коммуникации;
- виды и приемы невербальной коммуникации.

Используемое оборудование:

1. Теоретический материал

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Выполнить задания.
3. Ответить на вопросы.
4. Сделать выводы о функциях и приемах невербальной коммуникации.

Методическое обеспечение.

Теоретический материал

Невербальная коммуникация — это обмен невербальными сообщениями между людьми, а также их интерпретация. Невербальные сообщения могут передаваться посредством: оптико-кинетической системы знаков (жесты,

мимика, пантомимика), тактильной системы (различные прикосновения), параязыка (паралингвистической и экстралингвистической системы знаков), организации микросреды общения (изменение характеристик пространства общения).

Функции невербальной коммуникации

1. Получение сведений о личности коммуникатора. При помощи невербальной коммуникации можно получить сведения о темпераменте человека, его эмоциональном состоянии в данной ситуации, самооценке, коммуникативной компетентности, социальном статусе, принадлежности к определенной группе, субкультуре.
2. Получение сведений о взаимоотношениях участников, а именно: о желаемом уровне общения (социальная и эмоциональная близость - отдаленность), о характере или типе отношений (доминирование — зависимость, расположение-нерасположение), о динамике взаимоотношений (стремление поддерживать или прекратить) отношения, стремление выяснить взаимоотношения).
3. Сведения об отношении участников коммуникации к самой ситуации общения. Сведения о включенности в ситуацию (комфорт, интерес) или стремление выйти из нее (нервозность, нетерпение).

Выделяют несколько функций, которые невербальные сообщения выполняют в сочетании с вербальными.

1. Дополнение: невербалика делает речь более выразительной, уточняет и проясняет ее содержание. Например: объятия при встрече; дети уточняют цифры, показывая на пальцах.
2. Опровержение: когда невербальное сообщение противоречит вербальному. Пример. На вопрос «Вам интересно?» человек демонстрирует замешательство, отводит глаза в сторону, виновато улыбается и говорит: «В общем-то, да». Даже если в первый момент человек контролирует невербальную реакцию, она обнаруживается через 4- 5 секунд. И, наоборот, если невербальное выражение длится дольше этого времени, ваш собеседник также может быть неискренним.
3. Замещение: использование невербального сообщения вместо вербального. Можно взглядом сообщить о своем желании или мнении, тоже — жестом, прикосновением.
4. Регулирование: использование невербальных знаков для координации взаимодействия между людьми (невербальные сообщения о своем состоянии, об отношении к общению) и снятие напряжения, возникающего во время общения (почесывание затылка, постукивание ногой, сжимание кистей рук во время разговора).

Голосовые характеристики: высота, громкость, темп, тембр.

- **Высота:** изменяется вместе с громкостью. Когда люди нервничают, они повышают голос, а если пытаются настоять на своем — говорят низким голосом.
- **Громкость** используется для привлечения внимания и для выражения эмоционального состояния.
- **Темп** — скорость речи. Люди говорят быстрее, когда они счастливы, испуганы, нервничают, возбуждены, и медленнее — если хотят в чем-то убедить собеседника.
- **Тембр** — звучание голоса. Тембр голоса зависит от эмоционального состояния. Жалобе присущ хнычущий, назальный тембр ;гнев характеризуется скрипучим, резким тембром.

Вокальные помехи: лишние звуки или слова, нарушающие беглость речи. Мешают слушателям сосредоточиться на смысле сказанного, но, если их немного, подчеркивают выразительность речи (как говорится, понимаешь, типа, э-э и пр.). Иногда имеют замещающее значение (мы можем произносить «м-м-м», чтобы обозначить паузу).

Задание 1.

Опишите пять жестов, которые вы чаще всего используете в разговорах с людьми.

Ответить на вопрос: Для чего вы их используете?

Задание 2.

Обдумайте, как меняется ваш голос в различных ситуациях.

Ответьте на вопросы: В каких ситуациях он меняется в наибольшей степени? Когда вы повышаете голос? Когда говорите тихо? Быстро? Медленно? Как ваш голос меняется в стрессе? Осознаете ли вы эти перемены (в любой ситуации)?

Задание 3.

Ответьте на вопросы: Что могут означать различные прикосновения? Какие прикосновения выражают власть, интерес, любовь, понимание? Почему одно и то же прикосновение может восприниматься позитивно или негативно в разных ситуациях (в интимной обстановке или в обществе).

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Вербальный способ общения, его характеристика».

Цель практической работы:

1. Проследить процесс искажения вербальной информации;
2. Выявить причины искажения информации.

Обучающийся должен

уметь:

- передать информацию вербальными средствами;
- принять информацию, переданную невербальными средствами;
- учитывать возможные искажения информации.

знать:

- функции вербальной коммуникации;
- возможности и ограничения вербального способа коммуникации.

План работы:

1. Выполнить задание.
2. Ответить на вопросы.
3. Сделать выводы о возможностях и ограничениях вербальной коммуникации.

Методическое обеспечение.

Упражнение «Передай сообщение вербальными средствами»

Задачей упражнения является исследование процесса искажения информации при ее неоднократной передаче вербальными средствами.

Для демонстрации этого процесса используется известная детская игра «Испорченный телефон».

Все учащиеся, кроме одного, на время покидают помещение.

Преподаватель передает оставшемуся учащемуся сообщение, содержащее много единиц информации: имена, цифры, даты, названия, события и т.д. Например: «Передайте, пожалуйста, Федору, чтобы он забрал из прачечной белье до 16:00 и доплатил 50 рублей за крахмал. Звонила Наталья Петровна. Она прилетает из Москвы на конференцию в 19:00 вечера, но ее встречать не надо. Некому забрать Ванечку из садика. Если Федор не сможет, пусть позвонит и сообщит до 17:00, не позже. Семинар по психологии переносится на три дня. Да, всем привет от Татьяны Николаевны!» Учащиеся возвращаются по одному, прослушивают сообщение и передают следующему входящему.

В процессе игры большинство студентов имеют возможность наблюдать за процессом искажения информации во время ее передачи.

Анализируя процесс искажения информации при ее передаче, можно ориентироваться на базовую модель коммуникации, в соответствии с которой сообщение включает, по крайней мере, четыре стадии:

- сообщение, которое намерен сделать отправитель (его мысли);
- сообщение, каким оно высказано (его реальное кодирование говорящим);
- то, как оно интерпретировано (декодировано слушателем);
- то, каким оно окончательно сохранилось в памяти слушателя.

Ответить на вопросы:

1. В чем проявляется специфика межличностного информационного обмена?
2. Какую роль выполняет персонализация информации?
3. Какие факторы влияют на искажение содержания при передаче информации?

4. Какие существуют приемы сохранения точности содержания при неоднократной передаче информации?

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Восприятие в процессе общения».

Цель практической работы:

Выявить актуальную позицию общения.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять свою актуальную позицию общения;
- применять позиции общения в соответствии с конкретной ситуацией.

знать:

- позиции общения;
- особенности эффективного общения в зависимости от позиции собеседника.

Используемое оборудование:

1. Бланки анкеты

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

У каждого из нас свое восприятие окружающего мира, который мы воспринимаем через органы чувств. И воспринимаем мы всеми тремя, но среди них есть тот, который быстрее остальных реагирует на изменения в окружающей среде. Именно этот ведущий тип восприятия помогает нам в получении и усвоении информации или в принятии и проявлении чувств.

Те, кто больше видит и замечает глазами, называются **визуалы** (зрительное восприятие)

Кому надо пощупать и потрогать – **кинестетики** (тактильное восприятие)

Кто хорошо воспринимает через слух – **аудиалы** (слуховое восприятие)

А те, кто лучше понимает, подумав – **дискретны** (дигитальное восприятие)

Инструкция к тесту: прочитайте предлагаемые утверждения. Поставьте знак «+», если Вы согласны с данным утверждением, и знак «-», если не согласны.

Тестовый материал.

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.
3. Не признаю моду, которая неудобна.
4. Люблю ходить в сауну.
5. В автомашине цвет для меня имеет значение.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в помещение.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Внешнему виду придаю серьезное значение.
9. Мне нравится принимать массаж.
10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Люблю читать во время еды.
15. Люблю поговорить по телефону.

16. У меня есть склонность к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко могу отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо видел.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
34. Люблю слушать, когда говорят.
35. Люблю заниматься подвижным спортом или выполнять какие-либо двигательные упражнения, иногда и потанцевать.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.
38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в помещении 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 интересно.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Ключ к тесту аудиал, визуал, кинестетик.

- **Визуальный канал восприятия:** 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.
- **Аудиальный канал восприятия:** 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.
- **Кинестетический канал восприятия:** 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Уровни перцептивной модальности (ведущего типа восприятия):

- 13 и более – высокий;
- 8-12 – средний;
- 7 и менее – низкий.

Интерпретация результатов:

Подсчитайте, количество положительных ответов в каждом разделе ключа. Определите, в каком разделе больше ответов «да» («+»). Это Ваш тип ведущей модальности. Это ваш главный тип восприятия.

Визуал. 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 данного типа больше, чем слова. Принадлежащие к этому типу люди моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок.

Кинестетик. 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.

Аудуал. “Не понимаю что 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.

Существует еще один канал восприятия – дигитальный, который связан со словами и числами. **Дигитал** (или **дискрет**) – встречается не часто, человеку с таким восприятием сложно выражать свои эмоции или говорить о чувствах, потому что у него активно работает логика, и ему необходимо всему найти объяснение. Но, не смотря на это в душе такие люди очень чувствительны и ранимы.

Среди дискретов особенно много программистов, шахматистов, ученых и исследователей. От них часто можно услышать: «это не логично», «анализирую», «выясняю». Так как такие люди воспринимают окружающий мир через логику, то и в общении с ними необходимы логические доводы, желательно научно обоснованные.

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Понимание в процессе общения».

Цель практической работы:

Выявить уровень развития эмпатии, уровень стереотипности мышления.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять уровень эмпатии;
- выявлять степень стереотипности мышления.

знать:

- механизмы понимания другого человека;
- особенности влияния механизмов понимания на отношения между людьми.

Используемое оборудование:

1. Бланки анкеты

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы тестов.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

**ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ ЭМПАТИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ
В.В.БОЙКО**

Инструкция: ответьте на каждый вопрос «Да», если он верно описывает ваше поведение и «Нет», если ваше поведение не соответствует тому, о чем говорится в вопросе.

Анкета

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю “родственную душу” в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.

8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удастся копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.
25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, "разложив по полочкам".
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

Подсчитывается число правильных ответов (соответствующих "ключу") по каждой шкале. Затем определяется суммарная оценка:

- *Рациональный канал эмпатии*: +1, +7, -13, +19, +25, -31;
- *Эмоциональный канал эмпатии*: -2, +8, -14, +20, -26, +32;
- *Интуитивный канал эмпатии*: -3, +9, +15, +21, +27, -33;
- *Установки, способствующие эмпатии*: +4, -10, -16, -22, -28, -34;
- *Проникающая способность в эмпатии*: +5, -11, -17, -23, -29, -35;
- *Идентификация в эмпатии*: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Интерпретация результатов теста

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека – на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством "вхождения" в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать

возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация – еще одно неперемнное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию. Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии.

Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов.

По предварительным данным В.В.Бойко, можно считать:

- 30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии;
- 29-22 – средний;
- 21-15 – заниженный;
- менее 14 баллов – очень низкий.

ТЕСТ «СТЕРЕОТИПЫ МЫШЛЕНИЯ»

Инструкция. Рассмотрите предлагаемый ниже перечень ошибочных стереотипов. Оцените по пятибалльной шкале частоту встречаемости каждого из них в вашей жизни (1 — не встречается, 5 — встречается очень часто). Выпишите для себя стереотипы, которые часто встречаются, что позволит вам лучше контролировать и нейтрализовать их.

Вслед за перечнем ошибочных стереотипов предлагается упражнение, помогающие закрепить навык их распознавания в тех или иных житейских ситуациях.

1. **Фильтрование.** Вы отбираете негативные моменты и манипулируете ими, отфильтровывая все позитивные аспекты ситуации.
2. **Поляризованное мышление.** Вещи предстают либо черными, либо белыми; либо хорошими, либо плохими. Середины не существует.
3. **Сверхобобщение.** Вы стремитесь к обобщенному решению, основанному на единичном инциденте. Если происходит нечто плохое, вы ожидаете, что так будет вновь и вновь.
4. **«Знatok людей».** Не опираясь на факты, вы судите о людях и «знаете», почему они действуют именно так, а не иначе. В особенности вы способны определить, что люди чувствуют по отношению к вам.
5. **Катастрофичность.** Вы ожидаете несчастья. Услышав о проблемах, тут же думаете: «А что, если у меня то же самое?»
6. **Персонализация.** Представление, будто мысли, слова или дела других людей — это своего рода реакция на вас. Вы также сравниваете себя с другими, пытаетесь определить, кто лучше смотрится и т. п.
7. **Контролируемые ошибки.** Если вы чувствуете внешний контроль — ощущаете беспомощность, чувствуете себя жертвой неизбежного. Ошибки внутреннего контроля вы приписываете страху, случайным действиям.
8. **Ошибки справедливости.** Вы чувствуете возмущение, так как думаете, что знаете, что справедливо, но другие люди не согласны с нами.
9. **Порицание.** Вы считаете других людей ответственными за ваши переживания и порицаете их или порицаете себя за каждую проблему.
10. **Долженствование.** У вас есть свод правил, предписывающих как вы и другие люди должны действовать. Люди, нарушающие правила, угрожают вам, и вы сами чувствуете вину, если отступили от правил.

11. **Эмоциональное осмысление.** Вы автоматически верите в то, что ваши чувства безошибочны. Так, если вам скучно, значит, ваш партнер глупый и скучный человек.
12. **Ошибки изменения.** Вы ожидаете, что другие будут меняться в соответствии с вашими требованиями, если вы будете оказывать достаточное давление или достаточно обхаживать их. Вам необходимо изменять людей.
13. **Глобальный уровень.** Вы на основе одного-двух качеств выносите негативное суждение, т. е. из мухи делаете слона.
14. **Быть правым.** Вы уверены, что ваше мнение или действие являются корректными. Возможность ошибки не осмысливается, и вы уходите к другой проблеме, демонстрируя свою правоту.
15. **Ошибки вознаграждения.** Вы ожидаете, что все ваши жертвы и самоотречения будут вознаграждены и ощущаете горечь, когда этого не происходит.

Упражнение

Следующее упражнение призвано помочь вам объяснить и идентифицировать ложные стереотипы мышления. Отнесите приведенные ниже суждения к соответствующим стереотипам.

1. Ваша позиция за меня или против меня?
2. Если бы вы были более сексуально открыты, вы были бы счастливее в супружестве.
3. Я чувствую депрессию, моя жизнь на этом должна завершиться.
4. Он всегда улыбается, но я знаю, что он недолюбливает меня.
5. Меня не заботит, что вы думаете, я сделаю это точно так же снова.
6. Вы никогда не должны задавать людям интимных вопросов.
7. Он был в проигрыше с первого дня, как оказался здесь.
8. Вы не можете побороть систему.
9. Я работал, создавал и вот, что получаю.
10. Эти ваши поступки: проявляются всегда в конце месяца.
11. Существует мало людей более остроумных, чем я.

Как бороться с ложными стереотипами

1. Назовите ваши эмоции.
2. Опишите ситуацию или событие.

3. Идентифицируйте ваши ложные стереотипы.

4. Устраните ваши ложные стереотипы.

Первые два шага можно проделать в произвольной форме. Третий шаг удобно реализовать с помощью трехстолбцовой техники: столбец А — название стереотипа; Б — фраза, содержащая ложный стереотип; В — фраза, в которой уже нет ложного стереотипа.

Можно осуществить рационализацию этого стереотипа.

Фильтрование. Попробуйте говорить себе: «Нет нужды преувеличивать», «Я могу справиться».

Сверхобобщение. Следует избегать заявлений, требующих таких слов, как «все», «всегда», «ничего», «никогда». Используйте трехстолбцовую технику.

Поляризованное мышление. Нет белого или черного видения. Выражайте оценку в процентах.

«Знатор людей». Если вы получили прямую информацию от человека, которому вы имеете основание не доверять, оцените свое решение, используя трехстолбцовую таблицу.

Катастрофичность. Оценивайте ситуацию в шансах или процентах вероятности. Существует один шанс из ста? Один шанс из тысячи? Вы увидите, что такая оценка поможет вам реалистично оценить ситуацию.

Персонализация. Если вы можете спросить человека, используйте трехстолбцовую технику анализа для проверки своего решения.

Ключи к упражнению

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1. Поляризованное мышление | 7. Глобальный уровень |
| 2. Ошибки изменения | 8. Контролируемые ошибки |
| 3. Эмоциональное осмысление | 9. Ошибки вознаграждения |
| 4. «Знатор людей» | 10. Порицание |
| 5. Быть правым | 11. Персонализация |
| 6. Долженствование | |

Если вы не только определили наличие у себя стереотипов, но и установили, в чем и когда, в каких случаях жизни они у вас проявляются, вы сделали шаг к развитию гибкости мышления, а также подтвердили готовность изменяться. Это важные составляющие, чтобы преуспеть.

Цель — образ желаемого результата, т. е. результата, который может быть достигнут. Таким образом, результат «программируется» человеком невольно еще при осмыслении им того, что должно и можно сделать. Результат вашей деятельности и действий сначала «идеален», он

существует, но как «представление» о цели. Предпринимая действия, ориентируя себя на достижение позитивного результата, вы способствуете успеху больше, нежели когда ваше воображение занято «образом неудачи». Поэтому — «рисуй образ результата позитивный». Для этого полезно избегать пессимистических мыслей, поддерживать уверенность в себе. Но есть и другой полюс: выигрывает тот, кто «знает, что он будет делать в случае неудачи, а не тот, кто больше занят мыслями, что он будет делать в случае успеха».

«Будь уверен, что ты должен сделать разумное количество ошибок». Прагматическое отношение к неудаче, как опыту будущего, делает вас сильнее. Программируя результат, человек задумывается об источнике усилий, ресурсах, способах и средствах. Здесь кроется еще один секрет успешности действий.

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Потребности и мотивы».

Цель практической работы:

Выявление актуальности базовых потребностей: материальных, потребности в безопасности, в самовыражении (самоактуализации).

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять актуальные потребности;
- выстраивать системы самомотивации в соответствии с актуальными потребностями.

знать:

- теории мотивации;
- иерархию потребностей по А. Маслоу.

Используемое оборудование:

1. Опросные бланки
2. Бланки ответов

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.

3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Методика предназначена для выявления актуальности базовых потребностей: материальных, потребности в безопасности, в самовыражении (самоактуализации). С помощью данной методики можно выявить важнейшие потребности-мотиваторы. Знание таких потребностей позволяет эффективно строить систему мотивации.

Инструкция: Вам даются 15 утверждений. Сравните эти утверждения попарно между собою. Начинайте сравнивать первое утверждение со вторым, потом первое утверждение с третьим и т.д. Результаты вписывайте в колонку 1 столбца. Так, если при сравнении первого утверждения со вторым предпочтительным для себя Вы сочтете второе, то в начальную клеточку вписывайте цифру 2. Если же предпочтительным окажется первое утверждение, то вписывайте цифру 1. И так делайте при каждом сравнении. Далее проделывайте аналогичные операции со вторым утверждением: сравнивайте его сначала с третьим, потом с четвертым и т.д. Подобным же образом работайте с остальными утверждениями, постепенно заполняя весь бланк. Каждое сравнение пар делайте после проговаривания «Я хочу...»

"Я хочу..."

1. Добиться признания и уважения
2. Иметь теплые отношения с людьми
3. Обеспечить себе будущее
4. Зарабатывать на жизнь
5. Иметь хороших собеседников
6. Упрочить свое положение
7. Развивать свои силы и способности
8. Обеспечить себе материальный комфорт
9. Повышать уровень мастерства и компетентности
10. Избегать неприятностей
11. Стремиться к новому и неизведанному
12. Обеспечить себе положение влияния
13. Покупать хорошие вещи
14. Заниматься делом, требующим полной отдачи
15. Быть понятым другими.

Обработка и интерпретация результатов

Когда заполните весь бланк, подсчитайте, сколько раз в бланке встречается каждое утверждение. Полученные суммы впишите в клетки, выделенные другим цветом. Эти операции дают Вам возможность определить предпочтение по всем утверждениям. Далее подсчитайте суммы баллов по пяти шкалам:

I шкала	Материальное положение	Подсчитывается сумма по позициям 4, 8, 13
II шкала	Потребность в безопасности	Подсчитывается сумма по позициям 3, 6, 10
III шкала	Потребность в межличностных связях	Подсчитывается сумма по позициям 2, 5, 15
IV шкала	Потребности в уважении со стороны	Подсчитывается сумма по позициям 1, 9, 12
V шкала	Потребность в самореализации	Подсчитывается сумма по позициям 7, 11, 14

Бланк ответов

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1														
	2													
		3												
			4											
				5										
					6									
						7								
							8							
								9						

									10					
										11				
											12			
												13		
													14	

Завершающей процедурой будет построение собственного профиля удовлетворенности потребностей по пяти шкалам. Необходимо полученные выше суммы отложить на каждой шкале. На графике указаны три зоны:

Полная удовлетворенность – 0-13 баллов

Частичная удовлетворенность – 13-26 баллов

Полная неудовлетворенность – 26-39 баллов

Доминирующая потребность будет обозначаться высшим баллом.

Тест можно использовать для оценки мотивационного климата организации. Для этого по методике случайной выборки оцениваются отобранные совокупности (0,1 – 0,5% опрашиваемых, если оценивается климат крупной компании, 3 – 5%, если оценивается организация численностью до 1000 человек). Данные оценки должны помочь руководству в деятельности по управлению организацией.

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Стили, позиции, модели общения».

Цель практической работы:

Выявить актуальную позицию общения.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять свою актуальную позицию общения;
- применять позиции общения в соответствии с конкретной ситуацией.

знать:

- позиции общения;
- особенности эффективного общения в зависимости от позиции собеседника.

Используемое оборудование:

1. Бланки анкеты

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Инструкция: Вам предложены 30 утверждений, описывающих различные позитивные убеждения. Вы должны выступить по отношению к себе как честный наблюдатель и решить, до какой степени эти утверждения соответствуют Вашей ОБЫЧНОЙ реакции. Отвечайте настолько спонтанно, насколько это возможно!

Запишите баллы, соответствующие Вашим ответам, по следующей схеме:

Утверждение соответствует:

Совсем нет = 0

В некоторой степени = 1

В достаточной степени = 2

Абсолютно = 3

Утверждения:

1. У меня высокие требования к людям.
2. Я люблю, когда вокруг порядок и чистота.
3. Я думаю, пробовать новое – очень интересно.
4. Я горжусь успехами своих друзей или коллег по работе.
5. Я довольно часто шучу и смеюсь.
6. Мне легко сотрудничать.
7. Я полон энтузиазма.
8. Я стараюсь произвести хорошее впечатление.
9. Я всегда уважаю желание других людей попробовать что-нибудь самостоятельно.
10. Я считаю, что все чувства хороши.
11. Я позволяю разуму управлять своими чувствами.
12. Я часто принимаю спонтанные решения.
13. Я отвергаю предложения, кажущиеся недостаточно продуманными.
14. Мне нужен тщательный экономический подсчет, прежде чем вложить деньги.
15. Когда я вижу, что кто-то допускает ошибку, я сразу же помогаю ему ее увидеть.
16. Я уделяю особое внимание тщательному планированию.
17. У меня открытые отношения с окружающими.
18. Мне нравится оказывать людям конструктивную поддержку.
19. Я сначала думаю, потом делаю.
20. Я придерживаюсь общепринятых правил.
21. Мои решения основываются на фактах.
22. Если кто-то нарушает наше с ним соглашение, я выясняю с ним эту ситуацию.
23. Я поощряю людей к развитию своих талантов.
24. Я останавливаю неподобающее поведение.
25. Я думаю, важно показать людям, что они вам не безразличны.
26. Я целеустремленный и организованный человек.
27. Люди мне действительно не безразличны.
28. Я четко обозначаю свои границы.
29. Я стараюсь избегать провокаций.
30. Я люблю создавать уют для моих друзей.

Обработка результатов.

Когда вы отметите баллы напротив каждого из утверждений (не пропускайте ни одного), перенесите их в колонки ниже. Сложите цифры в каждой колонке, проверьте еще раз, правильно ли вы посчитали.

КР	ЗР	В	СД	АД
1.....	4.....	11.....	3.....	2.....
13.....	9.....	14.....	5.....	6.....
15.....	18.....	16.....	7.....	8.....
22.....	23.....	19.....	10.....	20.....
24.....	27.....	21.....	12.....	25.....
28.....	30.....	26.....	17.....	29.....

Сумма

Нарисуйте свою ЭГОГРАММУ в виде графика-гистограммы: по горизонтали расположите буквенные обозначения ведущих эго-состояний (КР, ЗР, В, СД, АД), по вертикали – баллы от 0 до 18. На графике нарисуйте столбцы, соответствующие степени выраженности у Вас соответствующих эго-состояний и заштрихуйте их (для большей наглядности).

Интерпретация результатов.

Перейдем к интерпретации полученных Вами результатов. КР – это эго-состояние «Критикующий Родитель», ЗР – «Заботливый Родитель», В – «Взрослый», СД – «Свободный или естественный Ребенок» (Свободное Дитя), АД – «Адаптивный Ребенок» (Адаптирующееся Дитя). Выше Вы можете ознакомиться с содержанием соответствующих ролей и определить модели поведения, которые Вы чаще всего проявляете.

Согласно транзактному анализу, каждый человек ежеминутно реализует в своем поведении одну из трех ролей: Взрослого, Родителя (Критикующего или Заботливого), Ребенка (Естественного или Адаптивного). «Родитель» представляет собой авторитарные тенденции индивида, «Ребенок» – подчиненную позицию, «Взрослый» – умение отстаивать собственные мнения и организовать взаимоотношения с другими на основе равноправного партнерства.

Позиция «Родителя» формируется в семье в первые 5 лет жизни и отражает чувства родителей, их поведение, отношения и реакции. У «Родителя» есть все – наказания, правила, тысячи «нельзя», а также: похвала, восхищение, суждения, позиции и отношения, которые определяют как можно и как нельзя что-либо делать. «Родитель» действует двумя способами: помогая и ухаживая, и – критикуя и контролируя. «Критикующий Родитель» оценивает, морализирует, создает чувство вины и стыда, все знает, соблюдает порядок, наказывает, поучает, не терпит несогласия с собственной точкой зрения. «Заботливый родитель» помогает, сочувствует, понимает, утешает, успокаивает, поддерживает, вдохновляет, хвалит.

Если мы чувствуем себя психологически дискомфортно, виной тому «Ребенок». «Ребенок» – это не ребячество, а реакции, характерные для ребенка. «Ребенок» проявляется в двух различных стилях поведения. «Естественный ребенок» непосредственно выражает свои чувства, поднимает бунт. Он спонтанен, импульсивен, эмоционален, любит играть, своенравен, полон чувств, требует внимания и заботы. Он умеет любить, ненавидеть, смеяться, грустить, у него есть способность к творческому мышлению, спонтанность и другие инстинктивные качества, которые мы при воспитании вынуждены в большей или меньшей степени ограничивать или вовсе подавлять.

«Адаптивный ребенок» приспосабливается к окружающему миру и внутренним требованиям. Он поддается влиянию, оправдывается, извиняется, делает комплименты, слушается, соблюдает правила хорошего

тона, безынициативен.

Эго-состояния «Родителя» и «Ребенка» – это эмоционально окрашенные роли, проигрывание которых направлено на удовлетворение эмоциональных потребностей. Например, если руководитель кричит на подчиненного, то делает это не для того, чтобы получить от последнего рациональное объяснение случившемуся, а для того, чтобы выразить эмоцию гнева. Задача подчиненного – дать ему возможность это сделать.

Единственным рациональным эго-состоянием является эго-состояние «Взрослого». Он самостоятельно собирает информацию, обосновывает свой выбор и оценивает свою деятельность, оперирует исключительно фактами, устанавливает причинно-следственные связи, планирует. «Взрослый» разумен, логичен, холоден, объективен, свободен от предрассудков. Все выше перечисленное является основанием для адекватной оценки человеком возникающих ситуаций, способности подбирать конструктивные стратегии их разрешения и дальнейшего прогнозирования возможных последствий.

По мнению Э. Берна, в различных ситуациях мы активизируем различные эго-состояния. Несмотря на то, что человек имеет опыт проигрывания всех представленных ролей, одна из них является ведущей. Это то эго-состояние, в котором человек пребывает наибольшее количество времени.

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Пространство общения».

Цель практической работы:

Выявить взаимовлияние пространства и психологической характеристики общения.

Обучающийся должен

уметь:

- определять взаимовлияние пространства и психологической характеристики общения;
- формировать пространство под конкретную ситуацию общения.

знать:

- дистанции общения;
- влияние параметров среды на общение.

Используемое оборудование:

1. Теоретический материал

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Выполнить задание.
3. Сделать выводы о влиянии параметров среды на межличностное общение, объяснить расположение предметов и собеседников в каждой конкретной ситуации.

Методическое обеспечение.

Теоретический материал.

Расстояние между сидящими: интимное расстояние — до 45 см, для разговоров между близкими и друзьями; личное расстояние — 45 см — 1,2 м, обычный разговор с дружелюбным человеком; социальная дистанция — 1,2 - 3,5 м, деловое общение; 3,5 м и более — публичная дистанция.

Температура, освещение и цвет в помещении. Температура изменяет уровень внимания (жарко, душно). Когда человеку холодно, он начинает нервничать.

Уровень освещения: помогает или препятствует получению информации, изменяет настроение — яркий свет стимулирует активность и шумные разговоры, не яркий способствует спокойному, умиротворенному общению.

Цвет: стимулирует эмоциональные, физические реакции. Красный — возбуждает, голубой, синий — смягчает и успокаивает, желтый — повышает настроение.

Задание.

У вас есть стол, два стула, диван, шкаф, окно со шторой, лампа, торшер, ваза с цветами. Разместите эти предметы (на рисунке) таким образом, чтобы среда общения соответствовала разговору

- с неприятным вам человеком;
- с человеком, к которому вы настроены дружески;
- с человеком, которого вы любите;
- для делового общения.

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Игры общения».

Цель практической работы:

- отследить, какие параметры общения проявляются в ходе игры.

Обучающийся должен

уметь:

- видеть этапы общения в группе;
- анализировать поведение играющих на каждом этапе.

знать:

- структуру и функции общения;
- особенности игры как одной из форм общения.

Используемое оборудование:

1. Инструкция ведущего (с правильным ответом)
2. Карточки-подсказки
3. Информационные карточки

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Выполнить задание.
3. Сделать выводы об особенностях общения в ходе игры.

Методическое обеспечение.

Инструкция ведущего: Представьте себе, что Вы – работники частного сыска агентства. У вас отличная репутация, вы успешно расследуете любые дела. Сегодня к вам обратился директор одной из школ. Дело в том, что за два часа до начала концерта в его (директора) кабинет вошел расстроенный классный руководитель 7-го «Б» класса. Он сказал: «К сожалению, события сегодняшнего вечера под угрозой срыва, так как пропала одна очень важная вещь».

Вам предстоит в течение определенного времени расследовать, что пропало, кто это взял и где это находится. Для работы вам будут выданы карточки-подсказки и информационные карточки, содержащие материал опроса свидетелей. Полученной информацией вы можете располагать по

своему усмотрению, можете ею делиться, но никто не может вас принудить делать это.

Как только закончится время, вы должны выдать заказчику единую версию.

Тема № 3.1 «Психология общения: основные понятия, структура, функции»

«Этика деловых отношений».

Цель практической работы:

Приобрести некоторые навыки делового общения.

Обучающийся должен

уметь:

- составить деловое письмо;
- разработать макет визитной карточки.

знать:

- особенности делового общения;
- особенности ведения деловой переписки.

Используемое оборудование:

1. Теоретический материал

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Выполнить задание.

Методическое обеспечение.

Теоретический материал

Деловая переписка

Служебная переписка является важной частью делового этикета. Она способствует установлению прочных связей с потребителем, улучшению

взаимосвязи различных служб, а также увеличению оборота предприятия, фирмы.

Качество делового текста складывается из четырех составляющих: мысли, внятности, грамотности и корректности.

При составлении делового письма необходимо соблюдать следующие требования:

- Исполнитель должен отчетливо представлять себе сообщение, которое хочет передать и точно знать, как это выразить в понятной, сжатой и доступной форме.
- Письмо должно быть простым, логичным, конкретным и не допускать двусмысленности. Лаконичные письма, написанные односложными словами, характеризуют пишущих как хороших собеседников, владеющих искусством общения. Фразы должны легко читаться, нежелательно использование большого количества причастных и деепричастных оборотов.
- Письмо должно состояться только по одному вопросу, при этом его текст надо разбить на абзацы, в каждом из которых затрагивается лишь один аспект данного вопроса.
- Письмо должно быть убедительным и достаточно аргументированным.
- Письмо должно быть написано в нейтральном тоне, нежелательно использование метафор и эмоционально-экспрессивных фраз.
- Объем делового письма не должен превышать двух страниц машинописного текста.
- С точки зрения грамматики деловое письмо должно быть безупречным, так как орфографические, синтаксические и стилистические ошибки производят плохое впечатление и действуют на адресата раздражающе.
- Деловое письмо должно быть корректным, написано вежливым тоном.

Правильно составленные деловые письма строятся по одной схеме. Начальные строки привлекают **внимание**, следующие за ними одно или два предложения пробуждают **интерес** читателя, затем в двух абзацах высказывается **просьба**, а последняя часть заставляет читателя **действовать**.

Вот пример делового письма, составленного по данной схеме.

Внимание. «Уважаемый (ая) _____»

Я хочу сообщить Вам нечто важное (интересное)»

Интерес. «Мы (я) предлагаем Вам то, что может существенно улучшить Вашу жизнь...»

Просьба. «Нам требуется помощь людей, готовых вложить хотя бы ... в благородное, патриотическое дело ...»

Действие. «Мы призываем Вас присоединиться к тысячам добрых людей...»

Помните, что просьбу нужно формулировать так, чтобы у адресата выбор вариантов был ограничен, поскольку чем меньше вариантов, тем больше вероятность успеха. Употребление стандартизированных словесных оборотов не только позволяет исключить ненужный эмоциональный тон письма, но и является выражением деловой вежливости.

Наиболее часто в деловой сфере используют следующие виды деловых писем:

1. Резюме и письмо с просьбой о приеме на работу.
2. Письмо-заявление об уходе.
3. Рекомендательное письмо.
4. Письмо-отказ.
5. Письмо-запрос о ходе исполнения дела (договоренности, сделки и т.п.).
6. Письмо-напоминание.
7. Письмо-уведомление.
8. Письмо-благодарность.

На все письма следует обязательно давать ответ, даже если он отрицательный или вызывает затруднения, при этом нужно выдерживать сроки ответа.

Визитная карточка в деловой жизни.

В современных условиях трудно представить деловую жизнь без визитной карточки.

Визитные карточки бывают следующих видов:

- Стандартизированная визитная карточка сотрудника фирмы (организации);
- Представительская карточка сотрудника фирмы;
- Визитная карточка фирмы;
- Семейная визитная карточка;
- Прочие визитные карточки.

Типовая визитная карточка сотрудника содержит: фамилию, имя, должность сотрудника, его полномочия, служебный телефон (возможно несколько номеров служебного телефона), название фирмы, ее почтовый адрес, а также телефон секретариата, телефакс. Иногда для некоторых видов должностей, например, для страхового агента, указывается домашний телефон.

Визитная карточка фирмы появилась сравнительно недавно и, как правило, используется в рекламных целях. В ней указывается полное официальное название фирмы, ее логотип, почтовый адрес и адрес в Интернете, телефоны секретариата, иногда – отдела по связям с общественностью и рекламного отдела, а также направление деятельности фирмы. Визитными карточками фирмы обмениваются во время презентации, на выставках-ярмарках.

При деловом знакомстве обмен визитными карточками является обязательной частью. Вручают ее так, чтобы текст карточки был сразу прочитан, при этом владельцу визитной карточки следует вслух произнести свою фамилию, чтобы облегчить партнеру ее запоминание. Получивший карточку должен, держа ее в руке, прочитать ее содержание, поблагодарить и убрать в кейс или во внутренний карман пиджака, женщины могут положить ее в сумочку. Нельзя убирать визитную карточку в наружный карман. Вручается и принимается визитная карточка правой рукой. Первым вручает визитную карточку младший по должности, если должности равны, то младший по возрасту.

В мировой бизнес-практике действуют следующие правила оформления визитных карточек, принятые в светском этикете:

- Бумага должна быть плотной, высокого качества, размером приблизительно 5х8 см (впрочем, размер и шрифт визитной карточки не регламентируются, они зависят от местной практики и вкуса владельца);
- Бумага должна быть белого или светлого цвета;
- Текст должен быть простым, легко читаемым, шрифт – черного цвета, без золотых напылений, «украшений» и различных экзотических оттенков. Чем проще карточка, тем больше в ней элегантности и достоинства.

Визитная карточка должна быть отпечатана на русском языке, а на обороте – на английском, французском или языке страны пребывания.

Визитная карточка представляет «портрет» конкретной личности и поэтому обращаться с ней надлежит аккуратно.

Задание 1.

Пользуясь представленной схемой письма и классификацией, составить деловое письмо о приеме на работу и от имени руководителя фирмы (организации).

Задание 2.

Предложить макет своей визитной карточки (в настоящем или будущем).

Раздел № 4 «Социальная психология общностей»

Тема № 4.2 «Социальная психология малых групп»

«Типология социальных групп».

Цель практической работы:

изучить типологию социальных групп

Обучающийся должен

уметь:

- определять, к какому типу относится социальная группа;

знать:

- типологию социальных групп;
- критерии классификации социальных групп.

Используемое оборудование:

1. Учебники

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Ответить на вопросы теста.

Методическое обеспечение.

Тест

А1 Для определения социальной структуры общества значимыми признаками являются (-ется):

- 1) физические данные;
- 2) особенности темперамента;
- 3) умственные способности;
- 4) профессия.

A2 Различные общества образуют социальный (-ую)

- 1) однородность;
- 2) структуру;
- 3) прогресс;
- 4) «лифт».

A3 Основными элементами социальной структуры общества являются (укажите правильное сочетание):

- А. Классы.
- Б. Страты.
- В. Бедные и богатые
- Г. Угнетенные и угнетатели.

- 1) АБ;
- 2) АВ;
- 3) ВГ;
- 4) все перечисленное.

К социальной сфере можно отнести такие понятия, как (укажите правильное сочетание):

- А. Государство.
- Б. Нация.
- В. Политическая партия.
- Г. Страта.

- 1) АБ;
- 2) БВ;
- 3) БГ;
- 4) все перечисленное.

A5 Молодежь, женщины, пенсионеры - это социальные группы:

- 1) территориальные;
- 2) демографические;
- 3) этнонациональные;
- 4) профессиональные.

A6 Различные общности образуют социальную...

- 1) однородность;
- 2) структуру;
- 3) закономерность;

4) науку.

A7 Верны ли следующие суждения?

А. К социальной сфере общественной жизни можно отнести понятия «нация», «этнос».

Б. К социальной сфере общественной жизни можно отнести понятия «государство», «партия».

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

A8 Верны ли следующие суждения?

А. Социальные отношения включают отношения между обществом и природой.

Б. Отношения межличностные, межгрупповые, межнациональные - все это социальные отношения.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

A9 Верны ли следующие суждения?

А. Социальная группа - это любая совокупность людей, непосредственно взаимодействующих друг с другом.

Б. Социальная группа - это группа, положение которой обязательно регламентируется нормативными документами.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

A10 К признакам, которые могут характеризовать социальную группу, относится (-ятся):

- 1) физические данные;
- 2) особенности темперамента;
- 3) умственные способности;
- 4) профессия.

A11 К социальным группам относятся:

- 1) классы;
- 2) партии;
- 3) общественные движения;
- 4) производственные объединения.

A12 В перечне социальных групп лишними являются:

- 1) сословия;
- 2) касты;
- 3) партии;
- 4) классы.

A13 Одной из причин многообразия социальных групп является:

- 1) различие во взглядах и убеждениях людей;
- 2) социальная нестабильность общества;
- 3) общественное разделение труда;
- 4) защита государством интересов господствующего класса.

A14 Пограничными социальными группами являются социальные группы:

- 1) элитные группы;
- 2) фермеры;
- 3) маргиналы;
- 4) индустриальные рабочие.

A15 Временной социальной группой является:

- 1) нация;
- 2) племя;
- 3) толпа;
- 4) страта.

A16 Социальные группы- это:

- 1) отношения между устойчивыми группами;
- 2) реально существующие совокупности людей, связанные едиными признаками;
- 3) возрастные отношения между индивидами;

4) профессиональные связи между людьми.

A17 Отношение к собственности, величина дохода, фактор пользования властью, - это признаки социальной группы:

- 1) демографической;
- 2) класса;
- 3) профессиональной;
- 4) расовой.

A18 К социальным группам выделяемым по поселенческому признаку, относится (-ятся):

- 1) народность;
- 2) нация;
- 3) горожане;
- 4) класс.

A19 Принадлежность человека к той или иной социальной группе определяется его:

- 1) политическими убеждениями;
- 2) размером получаемого дохода;
- 3) религиозными взглядами;
- 4) личным авторитетом.

A20 Социальное неравенство означает:

- 1) разделение общества на группы, занимающие разное положение в обществе;
- 2) усиление социального контроля над различными общественными силами;
- 3) разделение людей по уровню индивидуальных способностей;
- 4) главенство одной ветви власти над другими.

A21 Социальное равенство проявляется в:

- 1) равенстве природных задатков и способностей людей;
- 2) удовлетворении любых потребностей;
- 3) распределении материальных благ в равных долях между всеми;
- 4) отсутствии привилегий для отдельных групп.

A22 К критериям выделения страт относят:

- 1) государственную поддержку;
- 2) характер профессиональной деятельности;
- 3) эстетические вкусы и привязанности;
- 4) политические взгляды и пристрастия.

A23 Социальное расслоение свойственно обществу:

- 1) только средневековому;
- 2) только индустриальному;
- 3) только патриархальному;
- 4) любому.

A24 Социальная дифференциация - это:

- А..«Различие» (лат.).
Б. Неравенство между группами.
В. Разное социальное положение групп.
Г. Социальное расслоение.
- 1) АБ;
 - 2) БВ;
 - 3) АБГ;
 - 4) все перечисленное.

A25 Положение человека в обществе - это;

- 1) социальный статус;
- 2) социальная роль;
- 3) социальная мобильность;
- 4) социальная адаптация.

A26 Оценка, которую общество дает статусу или должности, - это:

- 1) авторитет личности;
- 2) социальный статус;
- 3) социальный престиж;
- 4) харизма.

A27 Социальный статус личности – это:

- 1) имущественное положение человека в обществе;

- 2) определенные права и обязанности, определяющие положение человека в обществе;
- 3) значимость конкретного человека для общества, других людей;
- 4) влияние человека на общественные процессы.

A28 Статус, полученный от рождения, называется:

- 1) ролевой;
- 2) достигнутый;
- 3) социальный;
- 4) предписанный.

A29 Приобретенным является статус:

- 1) сын;
- 2) русский;
- 3) флегматик;
- 4) учитель.

A30 Положение личности, занимаемое в обществе в соответствии с возрастом, полом, происхождением, семейным положением, - это:

- 1) социальная роль;
- 2) социальный статус;
- 3) семейное положение;
- 4) социальная стратификация.

A31 Положение человека в обществе в связи с определенными правами и обязанностями - это:

- 1) социальный статус;
- 2) семейное положение;
- 3) социальные привилегии;
- 4) проявление уравнительности в обществе.

A32 Социальная роль - это:

- 1) степень признания достоинств личности;
 - 2) оценка, которую дает общество статусу личности или должности;
 - 3) определенная модель поведения, которая должна отвечать ожиданиям окружающих;
- социальное перемещение индивида.

А33 Укажите правильное сочетание.

Социальная роль определяется следующим:

- А. Усвоением и выполнением социальных функций.
- Б. Поведением, которое ожидается от индивида.
- В. Требованием общества к личности.
- Г. Талантом и способностями.

- 1) АБВ;
- 2) БВГ;
- 3) АВГ;
- 4) все перечисленное.

А34 Верны ли следующие суждения?

- А. Социальный престиж - это оценка, которую дает общество личности.
- Б. Социальный престиж - это степень признания достоинств человека.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

А35 Социальный престиж определяется:

- 1) обществом;
- 2) администрацией предприятия;
- 3) конституцией;
- 4) нормами права.

А36 Верны ли следующие суждения?

- А. Социальная роль - это определенное место, занимаемое личностью в обществе.
- Б. Социальная роль - это совокупность действий, которые человек выполняет в соответствии со своим социальным статусом.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

А37 Переход людей из одной социальной группы в другую называется;

- 1) социальным неравенством;
- 2) социальной мобильностью;
- 3) социализацией;
- 4) социальной адаптацией.

А38 К социальным нормам относятся:

- 1) нормы морали;
- 2) технологические нормы;
- 3) медицинские нормы;
- 4) спортивные нормативы.

А39 Верны ли следующие суждения?

А. В социальных нормах люди видят модели, стандарты должного поведения.

Б. Эстетические нормы находят отражение в законах, международных договорах, политических принципах, требованиях морали.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

А40 Формальная определенность является отличительным признаком следующего вида социальных норм:

- 1) моральных;
- 2) религиозных;
- 3) правовых;
- 4) корпоративных.

А41 Укажите правильное сочетание.

Для всех социальных норм характерны признаки:

А. Регулятор общественных отношений.

Б. Результат сознательно-воле вой деятельности людей.

В. Обеспечивается принудительной силой государства.

Г. Выражается в официальной форме.

- 1) АБ;

- 2) БВ;
- 3) АГ;
- 4) все перечисленное.

А42 Для всех социальных норм характерен признак:

- 1) регулятор общественных отношений;
- 2) обеспечивается принудительной силой государства;
- 3) обязательное правило поведения;
- 4) выражение в официальной форме.

А43 Признак нации - это:

- 1) наличие конституции;
- 2) общность исторического пути;
- 3) единое гражданство;
- 4) общность идеологии.

А44 Историческое разнообразие этноса - это:

- 1) государства;
- 2) племена;
- 3) общины;
- 4) классы.

А45 Признак, присущий понятию «нация», - это:

- 1) наличие партий;
- 2) наличие собственной армии;
- 3) общность территории;
- 4) разделение властей.

А46 На современном этапе национальных отношений:

- 1) преобладает тенденция к дифференциации;
- 2) господствует тенденция к интеграции;
- 3) доминирует или та, или другая тенденция в зависимости от региона;
- 4) обе утрачивают значение.

A47 Возникновению нации способствует:

- 1) определенный уровень образования населения;
- 2) развитие экономических и культурных связей;
- 3) формирование сословий;
- 4) образование правового государства.

A48 Племена и народности - это:

- 1) этнические общности;
- 2) исторические типы общества;
- 3) социальные страты;
- 4) демографические группы.

A49 Наиболее развитая историко-культурная общность людей - это:

- 1) род;
- 2) племя;
- 3) нация;
- 4) народность.

A50 К основным признакам нации относятся:

- А. Общность исторического пути.
- Б. Язык.
- В. Историческая память.
- Г. Культура.

- 1) АБ;
- 2) БВ;
- 3) АБГ;
- 4) все перечисленное.

A51 Этноцентризм - это:

- 1) постоянное слияние групп меньшинства с доминирующей культурой;
- 2) положение, при котором расовая группа подвергается дискриминации;
- 3) оценка других культур сквозь призму собственной;
- 4) уничтожение существующих этнических групп.

A52 Понятие «этнос» означает:

- 1) совокупность людей, обладающих общностью культуры, осознающих эту общность;
- 2) наиболее развитую историко-культурную общность;
- 3) совокупность людей, обладающих общностью происхождения, традиций, обычаев;
- 4) исторически сложившуюся в процессе экономической деятельности общность людей.

A53 Кровнородственные связи являются важнейшим признаком такой этнической общности как;

- 1) племя;
- 2) нация;
- 3) народ;
- 4) народность.

A54 Первые этнические общности возникли:

- 1) в условиях первобытного общества;
- 2) на этапе формирования первых государств;
- 3) в условиях перехода от первобытности к древним цивилизациям;
- 4) с появлением социально-классовых различий.

A55 Исторически первой этнической общностью людей была:

- 1) родоплеменная общность;
- 2) семья;
- 3) соседская община;
- 4) каста.

A56 Нация и отличие от класса:

- 1) этническая общность;
- 2) сформировалась на ранних этапах истории человечества;
- 3) занимает определенное место в системе производства;
- 4) является большой группой людей,

A57 Возникновению наций способствует:

- 1) рост уровня образования населения;

- 2) развитие экономических и культурных связей между близкими народностями;
- 3) укрепление позиций церкви;
- 4) образование правового государства.

A58 **Общность исторического пути, территории, литературного языка, экономических связей и духовной культуры являются важнейшими признаками:**

- 1) племени;
- 2) нации;
- 3) народности;
- 4) любого этноса.

A59 **Преодолению национальных противоречий способствует:**

- 1) распад многонациональных государств;
- 2) ликвидация любой дискриминации по национальному признаку;
- 3) переход к рыночным методам ведения хозяйства;
- 4) переход от федеративного государства к унитарному.

A60 **Нации, народности, племена - это:**

- 1) демографические группы;
- 2) этнические группы;
- 3) объединение людей по признаку кровного родства;
- 4) классовые общности.

A61 **Семью как малую группу отличает:**

- 1) профессиональный рост;
- 2) общность быта;
- 3) выполнение общественных функций;
- 4) высокая политическая активность.

A62 **Семья - это:**

- 1) элемент производительных сил общества;
- 2) социальный институт;
- 3) сфера общественной жизни;
- 4) этническая общность.

A63 Семье демократического (партнерского) типа присуще:

- 1) главенствующее положение отца семейства;
- 2) добровольное распределение обязанностей между членами семьи;
- 3) беспрекословное подчинение младших старшим;
- 4) ограничение роли женщины ведением домашнего хозяйства и воспитанием детей.

A64 Верны ли следующие суждения?

А. Семья - это группа людей, связанных браком и кровным родством.

Б. Семья - это малая группа, где люди ведут общее хозяйство и взрослые несут ответственность за воспитание детей.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

A65 Семью как малую группу отличает от других малых групп:

- 1) совместное владение средствами производства;
- 2) общность политических взглядов;
- 3) совместное домашнее хозяйство;
- 4) постоянство состава.

A66 Семья относится к следующему социальному субъекту:

- 1) этническая общность;
- 2) социальный лифт;
- 3) социальный институт;
- 4) правовая система.

A67 Верны ли следующие суждения?

А. Во всех современных обществах существует институт семьи.

Б. Характер семейных отношений со временем не изменился.

- 1) верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верно и А, и Б;
- 4) оба суждения неверны.

A68 Культура социальной группы, которая проявляет себя в особых чертах поведения и сознания людей, называется:

- 1) обычаем;
- 2) субкультурой;
- 3) цивилизацией;
- 4) традицией.

A69 Понятие, обозначающее особую форму организации молодежи, представляющую автономное целостное образование внутри господствующей культуры, определенный стиль жизни и мышления ее носителей - это:

- 1) молодежный инфантилизм;
- 2) молодежная субкультура;
- 3) массовая культура;
- 4) поп-арт.

A70 Принцип, характеризующий терпимость к чужому мнению, - это:

- 1) компромисс;
- 2) плюрализм;
- 3) толерантность;
- 4) консенсус.

Тема № 4.2 «Социальная психология малых групп»

«Социально-психологическая структура малой группы».

Цель практической работы:

изучить групповые роли в коллективе

Обучающийся должен

уметь:

- определять роли личности в группе;
- выявлять особенности взаимодействия в группе.

знать:

- способы определения групповых ролей;

- особенности поведения и функции каждой роли.

Используемое оборудование:

2. Опросные бланки
3. Бланки ответов

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Тест «Групповые роли»

Инструкция. В каждом разделе распределите сумму в 10 баллов между утверждениями, которые, по вашему мнению, лучше всего характеризуют ваше поведение. Эти баллы можно либо распределить между несколькими утверждениями, либо в редких случаях все 10 баллов можно отдать какому-то одному утверждению. Занесите баллы в прилагаемую таблицу.

Анкета

1. Что, по моему мнению, я могу привнести в групповую работу:

- § А. Я быстро нахожу новые возможности.
- § Б. Я могу хорошо работать со множеством людей.
- § В. У меня много новых идей.
- § Г. Я помогаю другим людям выдвигать их идеи.
- § Д. Я способен очень эффективно работать и мне нравится интенсивная работа.
- § Е. Я согласен быть непопулярным, если в итоге это приведет к хорошим результатам.
- § Ж. В привычной обстановке я работаю быстро.

§ 3. У меня нет предубеждений, поэтому я всегда даю возможность альтернативного действия.

2. У меня есть недостатки в групповой работе, возможно, это потому, что:

§ А. Я очень напряжен, пока мероприятие не предусмотрено, но проконтролировано, не проведено.

§ Б. Я даю слишком большую свободу людям, чью точку зрения я считаю обоснованной.

§ В. У меня есть слабость много говорить самому.

§ Г. Мой собственный взгляд на вещи мешает мне немедленно разделять энтузиазм коллег.

§ Д. Если мне нужно чего-то достичь, я бываю авторитарен.

§ Е. Мне трудно поставить себя в позицию руководителя, так как я боюсь разрушить атмосферу сотрудничества в группе.

§ Ж. Я сильно увлекаюсь собственными идеями и теряю нить происходящего в группе.

§ 3. Мои коллеги считают, что я слишком беспокоюсь о несущественных деталях и переживаю, что ничего не получится.

3. Когда я включен в работу с другими:

§ А. Я влияю на людей, не подавляя их.

§ Б. Я очень внимателен, так что ошибок из-за небрежности быть не может.

§ В. Я готов настаивать на каких-то действиях, чтобы не потерять времени и не упустить из виду главную цель.

§ Г. У меня всегда есть оригинальные идеи.

§ Д. Я всегда готов поддержать хорошее предложение в общих интересах.

§ Е. Я очень внимательно отношусь к новым идеям и предложениям.

§ Ж. Окружающим нравится моя холодная рассудительность.

§ 3. Мне можно доверить проследить, чтобы вся основная работа была выполнена.

4. В групповой работе для меня характерно, что:

§ А. Я очень заинтересован хорошо знать своих коллег.

§ Б. Я спокойно разделяю взгляды окружающих или придерживаюсь взглядов меньшинства.

§ В. У меня всегда найдутся хорошие аргументы, чтобы опровергнуть ошибочные предложения.

§ Г. Я думаю, что у меня есть дар выполнить работу, как только ее план нужно приводить в действие.

§ Д. У меня есть склонность избегать очевидного, предполагая что-то неожиданное.

§ Е. Все, что я делаю, я стараюсь довести до совершенства.

§ Ж. Я готов устанавливать контакты и вне группы.

§ 3. Хотя меня интересуют все точки зрения, я, не колеблясь, могу принять решение собственное, если это необходимо.

5. Я получаю удовольствие от своей работы, потому что:

§ А. Мне нравится анализировать ситуации и искать правильный выбор.

§ Б. Мне нравится находить практические решения проблемы.

§ В. Мне нравится чувствовать, что я влияю на установление хороших взаимоотношений.

§ Г. Мне приятно оказывать сильное влияние при принятии решений.

§ Д. У меня есть возможность встречаться с людьми, которые могут предложить что-то новое.

§ Е. Я могу добиться согласия людей по поводу хода выполнения работы.

§ Ж. Мне нравится сосредотачивать собственное внимание на выполнении поставленных задач.

§ 3. Мне нравится работать в области, где я могу применять свое воображение и творческие способности.

6. Если я неожиданно получил трудное задание, которое надо выполнить в ограниченное время и с незнакомыми людьми:

§ А. Я буду чувствовать себя загнанным в угол, пока не найду выход из тупика и не выработаю свою линию поведения.

§ Б. Я буду работать с тем, у кого окажется наилучшее решение, даже если он мне не симпатичен.

§ В. Я пытаюсь найти людей, между которыми я смогу разделить на части это задание, таким образом уменьшив объем работы.

§ Г. Мое врожденное чувство времени не позволит мне отстать от графика.

§ Д. Я верю, что буду спокойно, на пределе своих возможностей идти прямо к цели.

§ Е. Я буду добиваться намеченной цели вопреки любым затруднительным ситуациям.

§ Ж. Я готов взять осуществление работы на себя, если увижу, что группа не справляется.

§ 3. Я устрою обсуждение, чтобы стимулировать людей высказывать новые идеи и искать возможности продвижения к цели.

7. Что касается проблем, которые у меня возникают, когда я работаю в группе:

- § А. Я всегда показываю нетерпение, если кто-то тормозит процесс.
- § Б. Некоторые люди критикуют меня за то, что я слишком аналитичен и мне не хватает интуиции.
- § В. Мое желание убедиться, что работа выполняется на самом высоком уровне, вызывает недовольство.
- § Г. Мне очень быстро все надоедает, и я надеюсь только на одного-двух человек, которые могут воодушевить меня.
- § Д. Мне трудно начать работу, если я четко не представляю своей цели.
- § Е. Иногда мне бывает трудно объяснить другим какие-либо сложные вещи, которые приходят мне на ум.
- § Ж. Я понимаю, что я требую от других сделать то, чего сам сделать не могу.
- § З. Если я наталкиваюсь на реальное сопротивление, то мне трудно четко изложить мою точку зрения.

Бланк ответов

вопросы	а	б	в	г	д	е	ж	з
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								

Обработка результатов и интерпретация

Постройте таблицу в соответствии с приведенным ниже «ключом», вписывая по каждому вопросу рядом с соответствующей буквой то количество баллов, которое вы дали этому варианту ответа в таблице ответов испытуемого.

Найдите сумму баллов по каждому из восьми столбцов.

Выделите те столбцы-роли, где набраны наибольшие суммы. Эти роли вы чаще исполняете в группе.

Прочтите и проанализируйте описания [ролей](#) в групповом взаимодействии: I роль - председатель; II роль - формирователь; III роль - генератор идей; IV роль - оценщик идей; V роль - организатор работы; VI роль - организатор группы; VII роль - исследователь ресурсов; VIII роль - завершитель.

Ключ

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1	Г	Е	В	З	Ж	Б	А	Д
2	Б	Д	Ж	Г	А	Е	В	З
3	А	В	Г	Ж	З	Д	Е	Б
4	З	Б	Д	В	Г	А	Ж	Е
5	Е	Г	З	А	Б	В	Д	Ж
6	В	Ж	А	Д	Е	Б	З	Г
7	Ж	А	Е	Б	Д	З	Г	В
сумма								

Характеристика ролей в команде

I. **председатель.** [Функции](#): впитывает все возможные мнения и принимает решения; свойства: умеет слушать, хорошо говорит, логичный, решительный; тип: спокойный, стабильный, [нуждается](#) в высокомотивированной группе.

II. **формирователь.** Функции: [лидер](#), соединяет усилия членов группы в единое целое; свойства: динамичный, решительный, напористый; тип: доминирующий экстраверт, нуждается в компетентной умелой группе. I и II – два противоположных подхода к общему управлению группой.

III. **генератор идей.** Функции: источник идеи; свойства: умен, богатое воображение, креативность; тип: нестандартная личность, нуждается в мотивированном окружении, которое будет воспринимать его идеи.

IV. **оценщик идей (критик).** Функции: анализ и логические выводы, контроль; свойства: аналитичность, интеллектуальность, эрудированность, «якорь группы», возвращает к реальности; тип:

рассудительный, волевой тип личности, нуждается в постоянном притоке информации и новых идей.

V. **организатор работы.** Функции: преобразование идей в конкретные задания и организация их выполнения; свойства: организатор, волевой, решительный; тип: волевой тип личности, нуждается в предложениях и идеях группы.

VI. **организатор группы.** Функции: способствует согласию группы, улаживает разногласия, знает потребности, проблемы членов группы; свойства: чувствительность, дипломатичность, доброта, коммуникативность; тип: эмпативный и коммуникативный тип личности, нуждается в постоянном контакте со всеми членами группы.

VII. **исследователь ресурсов.** Функции: связующее звено с внешней средой; свойства: общительный, увлекающийся, энергичный, привлекательный; тип: «напористый экстраверт», нуждается в свободе действий.

VIII. **завершитель.** Функции: побуждает группу все делать вовремя и до конца; свойства: профессиональная педантичность, обязательность, ответственность; тип: педантичный тип личности, нуждается в групповой ответственности, обязательности.

Чтобы управленческая команда была эффективна, нужно, чтобы все эти роли выполнялись членами группы, чтобы они взаимно дополняли друг друга (иногда один член группы может выполнять две и больше ролей).

Тема № 4.2 «Социальная психология малых групп»

«Характеристика социально-психологических процессов в малой группе».

Цель практической работы:

1. Выявление общегрупповой мотивации.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять общегрупповую мотивацию;
- выявлять содержательную ориентацию мотивации.

знать:

- социально-психологические процессы в малой группе;
- особенности поведения на каждом этапе групповой динамики.

Используемое оборудование:

- 1. Опросные бланки

План работы:

- 1. Ознакомиться с инструкцией.
- 2. Ответить на вопросы теста.
- 3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
- 4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Формирование положительной групповой мотивации

Инструкция. Перед Вами тест, содержащий 25 факторов (положительных и отрицательных). Эти факторы позволяют оценить степень сформированности групповой мотивации. Просим Вас внимательно оценить эти факторы и выбрать соответствующий бал. Обведите кружочком соответствующую вашим представлениям цифру.

Анкета

Преобладающие факторы	Баллы	Преобладающие факторы
1. Высокий уровень сплоченности группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень групповой сплоченности
2. Высокая активность членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкая активность членов группы
3. Нормальные межличностные отношения в группе	7 6 5 4 3 2 1	Плохие межличностные отношения в группе
4. Отсутствие конфликтных отношений в группе	7 6 5 4 3 2 1	Наличие конфликтов в группе
5. Высокий уровень групповой совместимости	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень групповой совместимости

6. Личностное осмысление организационных целей и их принятие	7 6 5 4 3 2 1	Непринятие работниками организационных целей
7. Признание авторитета руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не признают авторитет руководителя
8. Уважение компетентности руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не отдают должного компетентности руководителя
9. Признание лидерских качеств руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не считают своего руководителя лидером
10. Наличие доверительных отношений членов группы с руководителем	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие доверительных отношений членов группы с руководителем
11. Участие в принятии коллективных решений членами группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие участия членов группы в принятии решений
12. Есть условия для выражения творческого потенциала работников	7 6 5 4 3 2 1	Нет условий для выражения творческого потенциала членов группы
13. Стремление принять ответственность членами группы за выполняемую работу	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления у членов группы принимать ответственность за выполняемую работу
14. Хороший психологический климат в группе	7 6 5 4 3 2 1	Плохой психологический климат в группе
15. Высокий уровень контроля за действиями каждого члена группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень контроля за действиями каждого члена группы
16. Наличие активной жизненной позиции внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие активной жизненной позиции внутри группы
17. Стремление к самореализации у членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления к самореализации у членов группы
18. Высокая степень согласованности действий у членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Слабая степень согласованности действий у членов группы
19. Сформированность общегрупповых ценностей	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие общегрупповых ценностей
20. Отсутствие стрессов внутри	7 6 5 4 3 2 1	Наличие стрессов внутри группы

группы		
21. Желание работать в группе	7 6 5 4 3 2 1	Стремление членов группы работать индивидуально
22. Положительное отношение руководителя к своим подчиненным	7 6 5 4 3 2 1	Отрицательное отношение руководителя к членам группы
23. Положительное отношение членов группы к своему руководителю	7 6 5 4 3 2 1	Отрицательное отношение членов группы к своему руководителю
24. Принятие нравственных норм поведения внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие нравственных норм поведения внутри группы
25. Умение проявлять самостоятельность в решении поставленных задач членами группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления самостоятельно решать поставленные задачи у членов группы

Обработка результатов и интерпретация

Для получения индивидуальных результатов суммируйте все отмеченные баллы. Минимально возможное количество баллов при заполнении теста равняется 25, максимальное - 175.

Желательно выполнить это задание всеми членами группы и получить средний результат оценок. После этого обсудите выполненное задание в группе.

25 - 48 баллов группа отрицательно мотивирована.

49 - 74 баллов группа слабо мотивирована.

75 - 125 баллов группа недостаточно мотивирована на положительные результаты в деятельности.

126 - 151 баллов группа в достаточной степени ориентирована на достижение успеха в деятельности.

152 - 175 баллов группа положительно мотивирована на успех в деятельности.

Тема № 4.2 «Социальная психология малых групп»

«Лидерство в малых группах».

Цель практической работы:

2. Выявление склонности к лидерству.
3. Выявление содержательной ориентации лидерских качеств.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять склонность к лидерству;
- выявлять содержательную ориентацию лидерских качеств.

знать:

- понятие лидерства;
- особенности стилей лидерства.

Используемое оборудование:

1. Опросные бланки

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Инструкция: постарайтесь объективно ответить на все вопросы и подсчитайте количество баллов.

Анкета

1. Вы любите подчиняться другим людям?

- а) чаще всего нет — 2;
- б) иногда — 1;
- в) обычно спокойно выполняю указания лидера или старшего — 0.

2. Вы считаете свое мнение правильным?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) я не претендую на знание истины — 0.

3. Вы любите критиковать других людей?

- а) чаще да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) обычно нет — 0.*

4. Вы уверены в своих силах?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) обычно не очень — 0.*

5. Вы являетесь целеустремленным человеком?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) только при необходимости — 0.*

6. Вы любите руководить другими людьми?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) обычно нет — 0.*

7. Вы любите быть лидером среди равных себе?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) обычно нет — 0.*

8. Вы любите получать похвалу чаще других?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) не обязательно чаще — 0.*

9. У вас развита сила воли?

- а) в большей степени — 2;*
- б) в средней степени — 1;*
- в) незначительно — 0.*

10. Вы стремитесь быть самым лучшим?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) редко — 0.*

11. Вы любите соревноваться в работе?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) редко — 0.*

12. Вы относитесь к конкурентам в работе:

- а) с явной антипатией — 2;*
- б) без особой симпатии — 1;*
- в) нейтрально или доброжелательно — 0.*

13. Вы относитесь к чужим успехам:

- а) болезненно — 2;*
- б) нейтрально — 1;*
- в) с одобрением — 0.*

14. Вам в больше нравятся партнеры:

- а) деловые и предприимчивые — 2;*
- б) разные — 1;*
- в) добрые и порядочные — 0.*

15. Вы считаете, что отношения в коллективе должны быть:

- а) только деловыми — 2;*
- б) разные — 1;*
- в) в первую очередь человеческими — 0.*

16. Вы критикуете лентяев и бестолковых людей:

- а) часто и резко — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) редко и спокойно — 0.*

17. Вы считаете себя деловым человеком?

- а) да — 2;*
- б) в основном — 1;*
- в) в незначительной степени — 0.*

18. Вы можете игнорировать мнение окружающих людей?

- а) обычно — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) только при необходимости — 0.*

19. Вы любите покровительство равного себе?

- а) обычно нет — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) особенно не возражаю — 0.*

20. Вы можете пренебречь мелочами ради успеха в деле?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) при особой необходимости — 0.*

21. Вы любите одиночество?

- а) обычно — 0;*
- б) иногда — 1;*
- в) нет — 0.*

22. Вы любите давать советы?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) нет — 0.*

23. Вы любите выделяться среди других людей?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) нет — 0.*

24. Вы любите быть в центре внимания окружающих?

- а) обычно да — 2;*
- б) иногда — 1;*
- в) нет — 0.*

25. Вы настойчивы в достижении поставленной цели?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) нет — 0.

26. Вы легко сходитесь с новыми людьми?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) нет — 0

27. Вы стремитесь к своему повышению в должности?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) нет — 0.

28. Вы любите брать на себя ответственность за свои поступки?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) нет — 0.

29. Вы можете брать на себя ответственность за тех, кто пользуется вашими советами и указаниями?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) нет — 0.

30. Вы любите покровительствовать другим людям?

- а) обычно да — 2;
- б) иногда — 1;
- в) нет — 0.

Интерпретация результатов

Если вы набрали:

от 1 до 20 баллов

Вы явно не лидер и удачным большим начальником скорее всего не будете; вам следует основательно поработать над собой, чтобы быть более уверенным человеком. Если вы мечтаете о должности начальника, то успокойте свою амбицию, потому что дополнительная ответственность за других людей может вызвать у вас слишком большое психологическое напряжение, создать сильный душевный дискомфорт, который постепенно расшатывает ваше психическое и физическое здоровье. И тогда уже ничто не будет вам в радость. А ваши комплексы неполноценности будут изрядно прогрессировать в своем развитии и влиянии на вашу самооценку, что может снизить вашу адаптированность в жизни вообще.

от 21 до 45 баллов

У вас хорошие задатки лидера. Вы в равной степени можете успешно выполнять поручения начальства и быть руководителем небольшого. Если вам хочется стать явным лидером, то лучше еще поработать над собой в

развитии решительности и настойчивости, целеустремленности и организованности, энергичности и оптимизма, дипломатичности и самостоятельности, умении производить необходимое впечатление на окружающих и убеждать партнера в своей правоте легко и непринужденно. И помните, что лучше продвигаться по жизни и служебной лестнице постепенно, а не резкими скачками. Это повысит вероятность вашего успеха на каждой следующей ступеньке вверх и даст вам возможность лучше адаптироваться на каждом новом месте. Конечно, если работа преимущественно творческая, а не административная, то вам, что называется, «и карты в руки». Консультация с психологом или психоаналитиком может помочь вам правильно представить свою личность в целом и отдельные сильные и слабые ее стороны, наметить программу своего развития по преобразованию своего внешнего и внутреннего имиджа.

от 46 до 60 баллов

Вы — прирожденный лидер. Но вам обязательно необходимо подобрать себе удачные «кадры» в качестве заместителей и главных помощников. Ваша личность так же нуждается в коррекции. Желательно максимально уменьшить нетерпеливость и категоричность, максимализм и прямолинейность, отчаянность и агрессивность, импульсивность и задиристость, экстравагантность и сумасбродство, упрямство и чрезмерную педантичность. Очень полезно развивать интуицию и проницательность, дипломатичность и психологическую гибкость, терпение и терпимость к чужим недостаткам и слабостям.

"ОПРОСНИК ПО ЛИДЕРСТВУ"

Инструкция:

1. Без предварительного обсуждения заполните опросник по лидерству. Не следует читать того, что написано дальше, пока не закончите тест.
2. Для того чтобы найти свое место на карте стилей лидерства, вы должны подсчитать свои баллы по двум измерениям: ориентации на задачу (**З**) и ориентации на людей (**Л**).

Указания: следующие ниже утверждения описывают различные аспекты лидерского поведения. Ответьте на каждое так, как если бы вы были лидером рабочей или учебной группы.

Варианты ответов:

- В – всегда
- Ч – часто
- И – иногда
- Р – редко
- Н – никогда

В	Ч	И	Р	Н	1. Я бы, скорее всего, предпочел говорить от имени группы.
В	Ч	И	Р	Н	2. Я бы поощрял сверхурочную работу.
В	Ч	И	Р	Н	3. Я бы дал работникам полную свободу действий.
В	Ч	И	Р	Н	4. Я бы поощрял единообразие в процедурах.
В	Ч	И	Р	Н	5. Я бы позволил работникам решать проблемы по-своему.
В	Ч	И	Р	Н	6. Я бы старался опередить конкурирующую группу.
В	Ч	И	Р	Н	7. Я бы выступал как представитель группы.
В	Ч	И	Р	Н	8. Я бы подталкивал работников к тому, чтобы они прилагали больше усилий.
В	Ч	И	Р	Н	9. Я бы испробовал в группе свои идеи.
В	Ч	И	Р	Н	10. Я бы позволил своим людям делать работу так, как они считают нужным.
В	Ч	И	Р	Н	11. Я бы многое сделал, чтобы продвинуться.
В	Ч	И	Р	Н	12. Я бы смог терпеть отсрочки и неопределенность.
В	Ч	И	Р	Н	13. Я бы поддерживал группу в присутствии посторонних.
В	Ч	И	Р	Н	14. Я бы постарался поддерживать высокий темп работы.
В	Ч	И	Р	Н	15. Я бы "ослабил гайки" в отношении работы: пусть сотрудники думают об этом.
В	Ч	И	Р	Н	16. Если бы в группе возникали конфликты, я бы их урегулировал.
В	Ч	И	Р	Н	17. Я бы увяз в деталях.
В	Ч	И	Р	Н	18. Я бы представлял группу на заседаниях, проходящих за ее пределами.
В	Ч	И	Р	Н	19. Я бы неохотно давал работникам какую-либо

						свободу действий.
В	Ч	И	Р	Н		20. Я бы решал, что и как должно быть сделано.
В	Ч	И	Р	Н		21. Я бы настаивал на увеличении объема производства.
В	Ч	И	Р	Н		22. Я бы мог передать некоторым людям свои полномочия.
В	Ч	И	Р	Н		23. Как правило, все происходит именно так, как я и предсказывал.
В	Ч	И	Р	Н		24. Я бы позволил группе проявлять инициативу по многим вопросам.
В	Ч	И	Р	Н		25. Я бы давал конкретные задания каждому члену группы.
В	Ч	И	Р	Н		26. Я бы хотел провести изменения.
В	Ч	И	Р	Н		27. Я бы просил членов группы работать больше.
В	Ч	И	Р	Н		28. Я бы доверял суждениям членов группы.
В	Ч	И	Р	Н		29. Для того чтобы работа была сделана, я бы составил ее график.
В	Ч	И	Р	Н		30. Я бы отказался объяснять свои действия.
В	Ч	И	Р	Н		31. Я бы убедил других, что мои идеи им выгодны.
В	Ч	И	Р	Н		32. Я бы позволил группе установить свой собственный темп работы.
В	Ч	И	Р	Н		33. Я бы стремился к тому, чтобы группа побила свои прежние рекорды.
В	Ч	И	Р	Н		34. Я бы действовал, не советуясь с группой.
В	Ч	И	Р	Н		35. Я бы требовал, чтобы члены группы следовали установленным правилам и порядку.

Подсчет очков:

Подсчет баллов происходит следующим образом:

1. Обведите номера вопросов 8, 12, 17, 19, 30, 34 и 35.
2. Поставьте **1** напротив обведенных номеров, если вы ответили на эти вопросы **Р** (редко) или **Н** (никогда).
3. Также поставьте **1** напротив необведенных номеров, если вы ответили на эти вопросы **В** (всегда) или **Ч** (часто).
4. Обведите единицы, если вы их поставили напротив вопросов: 3, 5, 8, 10, 15, 18, 19, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34 и 35.
5. Посчитайте обведенные единицы. Это ваш балл по шкале ориентации на людей. Запишите этот балл напротив буквы **Л** в конце опросника.
6. Посчитайте необведенные единицы. Это ваш балл по шкале ориентации на задачу. Запишите этот балл напротив буквы **З**.
7. Теперь посмотрите на карту стилей лидерства и следуйте приведенным инструкциям.

Указания: Для того чтобы определить свой стиль лидерства, отметьте ваш балл по ориентации на задачу (**З**) на стрелке слева. Затем на правой стрелке отметьте свой балл по ориентации на людей (**Л**). Прямой линией соедините точки, отмеченные вами на осях **З** и **Л**. Точка пересечения этой линии с осью лидерства показывает ваш балл по данному измерению.

Общие результаты, относящиеся к лидерству с учетом ориентации на задачу и на людей

Тема № 4.3 «Психология больших социальных групп»

«Психология толпы».

Цель практической работы:

Выявление степени подверженности влиянию толпы.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять степень подверженности влиянию толпы;
- корректировать свое поведение в соответствии с полученными результатами исследования.

знать:

- понятие толпы;
- особенности психологии толпы.

Используемое оборудование:

1. Опросные бланки

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Инструкция: постарайтесь объективно ответить на все вопросы и подсчитайте количество баллов.

Тест «Поддаетесь ли Вы чужому влиянию?»

1. Вносите ли Вы в свою одежду основательные изменения, если мода в корне меняется:

- а) обязательно;
- б) нет, так как Вы одеваетесь не по рекомендациям модных журналов, а в соответствии со своим вкусом;
- в) очень мало, Вы заимствуете то, что Вам нравится.

2. Хороший ли Вы спорщик:

- а) да, чаще всего Ваше мнение одерживает верх над мнением другого;

б) едва ли, обычно Вы обнаруживаете, что в большой или меньшей степени прав другой человек;

в) нет, потому что, как бы Вы не были уверены в своей правоте, Вы не можете подыскать соответствующих аргументов.

3. Доверяете ли Вы мнению других о человеке, который Вам не знаком:

а) зависит от того, кто выскажет это мнение;

б) почему бы и нет?

в) нет, потому что Вы доверяете лишь тому, в чем сами убедились.

4. Случается ли так, что никому в компании не нравится телепередача, а Вам нравится:

а) разумеется, наши мнения не всегда сходятся;

б) едва ли, обычно мы единодушны в оценках таких вещей;

в) даже если и случается, чаще всего вас убеждают, что Вы не правы.

5. Если Вас упрекают за что-то, то что Вы сделаете: измените свое поведение или нарочно будете гнуть свою линию:

а) не измените;

б) зависит от того, в какой форме об этом сказано;

в) если упрек справедлив, измените, естественно.

6. Можете ли Вы писать по нелинованной бумаге:

а) Вы не можете писать ровно даже на линованной!

б) нет, строчки у вас ползут вкривь и вкось;

в) можете.

7. Поддерживаете ли Вы дружеские отношения с непопулярным в Вашем коллективе человеком:

а) нет, почему же тот, кого все не любят, должен быть приятен именно Вам?

б) если он Вам симпатичен, то да;

в) да, и даже потому, что чувствуете, как он нуждается в Вашей защите.

8. Больше или меньше нравятся Вам дома в старинном стиле, чем пять лет назад:

а) больше;

б) меньше;

в) в той же степени.

9. Как по-вашему, всякая ли сплетня безосновательна:

- а) да;
- б) иногда в сплетне есть доля истины;
- в) нет дыма без огня...

10. Понравится ли Вам одежда, которая раньше не нравилась, если многие ее хвалят:

- а) да, потому что вдруг другие видят лучше Вас?
- б) нет, потому что в любом случае Вы себя неуютно в ней чувствуете;
- в) зависит от того, насколько ВЫ верите тем, кто хвалит.

11. Считаете ли Вы правильным то, что пишут критики в рецензиях на фильмы:

- а) да, те, кто пишет, во всяком случае, профессионалы;
- б) нет, и совершенно противоположное тому, что пишут, тоже неправильно;
- в) нельзя обобщать: иногда да, иногда нет.

12. Если однажды на работе случается неприятность, склонны ли Вы вечером после работы пускаться в споры в компании:

- а) только в таком случае действительно спорите;
- б) нет, в такой период Вы стараетесь избегать подобных испытаний;
- в) эти две вещи не зависят одна от другой.

13. Боретесь ли Вы за свои убеждения, если это не нравится кому-то из своих коллег по работе:

- а) если стоит это делать, то конечно!
- б) зависит от того, против кого следует бороться;
- в) нет, Вы уже много раз обожглись на этом.

14. Если Вы замечаете, что Ваши товарищи по работе слишком много себе позволяют, как Вы поступите:

- а) позвольте себе то же;
- б) не будете обращать внимание;
- в) поступите так, как Вам наиболее выгодно.

15. Если Вы сидите дома у окна с книгой в плохую погоду, то о чем Вы думаете:

- а) как хорошо дома!
- б) обидно, что такая плохая погода!
- в) отличная книга!

Обработка результатов теста.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
а	8	3	5	5	0	5	2	9	0	9	10	0	1	8	8
б	2	9	10	9	2	10	10	1	5	0	0	10	7	1	10
в	5	7	0	8	5	0	3	5	10	6	5	5	9	5	2

Менее 40 баллов. Вас поток не унесет! Чтобы ни случилось, Вы твердо стоите на ногах, остается при своем мнении! Осень, дождь напрасно барабанит – на Вас не влияют не только погода, но и настоящие несчастья, конфликты. ВЫ всегда знаете, чего Вы хотите, и настаиваете на своем при любых условиях, а если встречаете отпор, то тем более! С такой решительностью Вы далеко пойдете и многого достигните. Однако обращаю Ваше внимание: бороться стоит лишь за достойные цели.

От 40 до 90 баллов. Вами руководят не эмоции, а рациональные соображения. Вы трезво обдумываете, а в случае необходимости следуете принципу «уступает тот, кто умнее», но если считаете дела важным. Отстаиваете свою точку зрения. У Вас твердый взгляд на вещи, который не меняется с переменой ветра, как флюгер, но не остается упорно и безусловно одним и тем же на протяжении жизни, если здравый смысл диктует другое.

Более 90 баллов. Умный уступает – это так, но вопрос в том, до каких пределов. Может. Ваша уступчивость подчас чрезмерна? Задумывались ли Вы, что тому причиной? Вы не можете за себя постоять? Или не хотите? Поверьте, что то, чему Вы уступаете, не всегда стремительный поток – иногда это лишь журчащий ручеек.

Тема № 4.4 «Психология межгрупповых отношений»

«Социально-психологический климат».

Цель практической работы:

Выявить степень благоприятности психологического климата с точки зрения индивида.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять степень благоприятности психологического климата со своей точки зрения;
- определять общегрупповой психологический климат.

знать:

- понятие психологического климата коллектива;
- основные свойства психологического климата коллектива.

Используемое оборудование:

1. Бланки анкеты

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации психологического климата.

Методическое обеспечение.

Инструкция: оцените, как проявляются перечисленные ниже свойства психологического климата в вашей группе. На континууме от психологического климата типа А до психологического климата типа В определите ту оценку, которая, по Вашему мнению, соответствует истине. Обведите кружком оценку слева или справа относительно нуля.

Оценки:

- 3 - свойство проявляется в группе всегда;
- 2 - свойство проявляется в большинстве случаев;
- 1 - свойство проявляется нередко;
- 0 - проявляется в одинаковой степени и то, и другое свойство.

Анкета

№	свойство психологического климата А	оценка	свойство психологического климата В
1	Преобладает бодрое жизнерадостное настроение	3 2 1 0 1 2 3	Преобладает подавленное настроение
2	Доброжелательность в отношениях, взаимные симпатии	3 2 1 0 1 2 3	Конфликтность в отношениях, антипатии
3	В отношениях между группировками внутри вашего коллектива существует взаимное	3 2 1 0 1 2 3	Группировки конфликтуют между собой

	расположение, понимание		
4	Членам группы нравится вместе проводить время, участвовать в совместной деятельности	3 2 1 0 1 2 3	Проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности
5	Успехи или неудачи товарищей вызывают сопереживание, искреннее участие всех членов группы	3 2 1 0 1 2 3	Успех или неудача товарищей оставляют равнодушными или вызывают зависть, злорадство
6	С уважением относятся к мнению других	3 2 1 0 1 2 3	Каждый считает свое мнение главным и нетерпим к мнению товарищей
7	Достижения и неудачи группы переживаются как собственные	3 2 1 0 1 2 3	Достижения и неудачи группы не находят отклика у ее членов
8	В трудные дни для группы происходит эмоциональное единение, "один за всех и все за одного"	3 2 1 0 1 2 3	В трудные дни группа "раскисает": растерянность, ссоры, взаимные обвинения
9	Чувство гордости за группу, если ее отмечает руководство	3 2 1 0 1 2 3	К похвалам и поощрениям группы относятся равнодушно
10	Группа активна, полна энергии	3 2 1 0 1 2 3	Группа инертна, пассивна
11	Участливо и доброжелательно относятся к новичкам, помогают им освоиться в коллективе	3 2 1 0 1 2 3	Новички чувствуют себя чужими, к ним часто проявляют враждебность
12	В группе существует справедливое отношение ко всем членам, поддерживают слабых, выступают в защиту	3 2 1 0 1 2 3	Группа заметно разделяется на "привилегированных" и "пренебрегаемых", пренебрежительное отношение к слабым
13	Современные дела увлекают всех, велико желание работать коллективно	3 2 1 0 1 2 3	Группу невозможно поднять на совместное дело, каждый думает о своих интересах

Обработка результатов

Сложить оценки левой стороны в вопросах 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 - сумма А; сложить оценки правой стороны во всех вопросах - сумма В; найти разницу $C = A - B$. Если С равно нулю или имеет отрицательную величину, то имеем ярко выраженный неблагоприятный психологический

климат с точки зрения индивида. С более 25, значит психологический климат благоприятен. Если сумма менее 25 - климат неустойчиво благоприятен.

Среднегрупповую оценку психологического климата рассчитывают по формуле

$$C = \text{сумма } C / N,$$

где N - число членов группы.

Процент людей, оценивающих климат как неблагоприятный, определяется по формуле

$$n(C-) / N \cdot 100 \%,$$

где n (C-) - количество людей, оценивающих климат коллектива как неблагоприятный; N - число членов группы.

Источник:

1. Галкина Т.П. Социология управления: от группы к команде: учеб.пособие. - М. : Финансы и стат.

Раздел № 5 «Проблемы регулирования социально-психологических явлений и процессов»

Тема № 5.2 «Способы разрешения конфликтов»

«Основные способы разрешения конфликтов».

Цель практической работы:

Выявить ведущую стратегию поведения в конфликте.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять свою ведущую стратегию поведения в конфликте;
- корректировать свое поведение с учетом конкретной ситуации.

знать:

- основные стратегии поведения в конфликте;
- условия применения той или иной стратегии поведения.

Используемое оборудование:

1. Бланки анкеты

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения.

Методическое обеспечение.

Инструкция: Вам предлагается 15 утверждений. Каждый пункт тестовой методики оцените следующим образом:

- «совсем не согласен» - 1 балл;
- «не согласен» - 2 балла;
- «скорее согласен» - 3 балла;
- «согласен» - 4 балла;
- «полностью согласен» - 5 баллов.

Анкета

1. Я человек принципиальный и никогда не меняю своей позиции.
2. Мне сложно отстаивать свою позицию, даже если я точно знаю, что прав.
3. Трачу много времени на поиски общих точек соприкосновения.
4. Для меня важнее сохранить хорошие отношения, даже если приходится жертвовать своими интересами.
5. Я отзываюсь на предложения других, но сам на склонен проявлять инициативу.
6. Из любого конфликта я выхожу победителем.
7. Я избегаю напряженных ситуаций, хотя дело от этого может пострадать.
8. Пересматриваю свою точку зрения, если почувствую в ходе обсуждения свою неправоту.
9. Много времени уделяю проблемам других и часто забываю о себе.
10. Я легко соглашаюсь уступить, если и другой поступит так же.

11. Продолжаю спор до тех пор, пока собеседник не вынужден будет принять мою точку зрения.
12. Я добиваюсь эффективных результатов, когда работаю под руководством более опытного партнера.
13. С удовольствием проявляю инициативу в примирении сторон.
14. Если это сделает другого счастливым, даю ему возможность настоять на своем.
15. Часто я соглашаюсь на первое же условие, которое ведет к урегулированию проблемы в отношениях.

Обработка результатов.

Рядом с цифрами, обозначающими номер утверждения, поставьте соответствующий балл и подсчитайте их сумму.

Стратегия поведения	№№ утверждений	Сумма баллов
Соперничество	1, 6, 11	
Избегание	2, 7, 12	
Сотрудничество	3, 8, 13	
Приспособление	4, 9, 14	
Компромисс	5, 10, 15	

Тема № 5.2 «Способы разрешения конфликтов»

«Управление и урегулирование конфликтов».

Цель практической работы:

Отработать необходимые навыки поведения в конфликтной ситуации.

Обучающийся должен

уметь:

- провести дискуссию без конфликта

- использовать все правила поведения.

знать:

- правила поведения в конфликте;
- способы разрешения конфликтов.

Используемое оборудование:

Теоретический материал

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Выполнить задание.
3. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Правила «Решения проблемы (сотрудничества)»

1. Не переходить на обсуждение личности
2. Стараться понять причины противоположного мнения
3. Не привлекать посторонних лиц
4. Говорить только по заданной теме
5. Стараться найти общее решение, приемлемое для обеих сторон
6. Не обобщать
7. Соблюдать эмоциональную выдержку
8. Подчеркивать общность цели
9. Дать противоположной стороне возможность высказаться
10. Открыто признавать свою неправоту, если это действительно так.

«Воздушный шар»

Инструкция: «Вы команда геологической экспедиции, которая провела много времени в поисках полезных ископаемых на острове в океане. По окончании работы вы возвращаетесь домой на воздушном шаре. Вам осталось пролететь 500 метров и ваш шар начал спускать воздух, вы уже выбросили весь балласт. Осталось только самое необходимое. Ваша задача - за 15 минут успеть договориться о порядке выбрасывания этих вещей. На листочке каждый у себя должен проставить порядок

выбрасывания на все вещи по согласованию со всей командой. Решение принимается лишь в том случае, если все согласны. Нельзя выбросить часть вещей или часть их «съесть» Решения должны приниматься единодушно, путем голосования».

Список необходимых вещей:

1. канат- 50 м
2. резиновая надувная лодка- 20 кг
3. спальные мешки на каждого по * - 25 кг
4. палатка 10 местная - 15 кг.
5. аптечка - 5 кг
6. компас гидравлический - 6 кг
7. секстант- 3 кг
8. винтовка с оптическим прицелом и запасом патронов- 25 кг
9. ракетница с комплектом сигнальных ракет- 5 кг
10. пресная вода- 20 л
11. геологические карты- 30 кг
12. консервы мясные и рыбные- 25 в"
13. конфеты разные-15 кг
14. балон с кислородом- 5 кг
15. транзисторный приемник- 3 кг

Рефлексия:

1. Какие правила поведения в конфликте были использованы?
2. Кто как себя вел и почему избрали явно эту тактику?
3. Кто нарушал правила?
4. Был ли лидер в команде?
5. Почему получили такие результаты?
6. Какие выводы для себя сделали?

Раздел № 6 «Социально-психологические аспекты проблемы деятельности»

Тема № 6.1 «Деятельность как социально-психологическая проблема»

«Мотивы трудовой деятельности».

Цель практической работы:

Выявить ведущую мотивацию.

Обучающийся должен

уметь:

- выявлять свою ведущую мотивацию;
- выстраивать свою систему стимулирования в соответствии с ведущей и сопутствующей мотивацией.

знать:

- теории мотивации;
- иерархию потребностей.

Используемое оборудование:

1. Бланки анкеты

План работы:

1. Ознакомиться с инструкцией.
2. Ответить на вопросы теста.
3. Подсчитать количество баллов, пользуясь ответным ключом.
4. Сделать вывод и предложить рекомендации по оптимизации поведения и деятельности.

Методическое обеспечение.

Система мотивации - это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации.

Пройдя тест "Диагностика **мотивации**", Вы получите общую картину предпочтений, которые формируют Вашу мотивацию для выполнения принятых решений и намеченных работ.

Инструкция: Вам необходимо оценить предлагаемые ниже пары утверждений.

В сумме баллы каждой пары должны равняться 5, не более и не менее.

Брать можно только целые числа: 5-0 4-1 3-2 2-3 1-4 0-5

Пример результата теста "Диагностика мотивации"

1. 4 А - Для Вас важна хорошо оплачиваемая работа, даже если Вы не получаете должного признания.
2. 1 В - Для Вас важно признание и похвала, даже если оплата не так высока.

Совет по прохождению теста "Диагностика мотивации"

Ответы на вопросы надо давать быстро, и не задумываясь, выражая при этом только свое мнение.

Утверждения теста "Диагностика мотивации"

1-я пара утверждений.

А - Для Вас важна хорошо оплачиваемая работа, даже если Вы не получаете должного признания.

В - Для Вас важно признание и похвала, даже если оплата труда не так высока.

2-я пара утверждений.

С - Вы предпочитаете иметь хорошие отношения с директором, даже если это означает уменьшение ответственности.

Д - Лучше иметь больше личной ответственности, даже если из-за этого будет труднее общаться с руководителем.

3-я пара утверждений.

Д - Вам важнее иметь хорошие отношения со своим руководителем, даже если придется выполнять не интересную работу.

Н - Вам важнее делать интересную работу, даже если отношения с руководителем будут из-за этого хуже.

4-я пара утверждений.

Е - Вам важнее получить повышение в должности, даже если зарплата будет меньше.

А - Для Вас важнее иметь высокооплачиваемую работу, даже если при этом меньше возможностей получить повышение.

5-я пара утверждений.

В - Лучше получить признание за незначительную для Вас работу, чем работать много и продуктивно, но не получать признания.

Н - Лучше делать значимую для Вас работу, за которую Вас признают и хвалят.

6-я пара утверждений.

І - Вы предпочитаете сохранять хорошие отношения с коллегами, даже если работа Вам не интересна.

Н - Вы предпочитаете иметь интересную работу, даже если можете завоевать непопулярность среди коллег.

7-я пара утверждений.

С - Вашими предпосылками к активной деятельности для Вас являются ответственность и возможность самому принимать решения.

А - Лучший стимул к работе – высокая зарплата.

8-я пара утверждений.

Д - Вам важно иметь хорошие отношения с руководителем, даже если работа не интересная.

А - Вам важно делать интересную работу, даже если отношения с руководителем будут плохие.

9-я пара утверждений.

С - Вы предпочитаете занимать ответственную должность, даже если будет меньше признания.

В - Вы предпочитаете занимать неответственную должность, если при этом Вашу работу признают и хвалят.

10-я пара утверждений.

В - Вас стимулирует признание Вашей работы.

Д - Вас стимулирует хорошие отношения с руководителем и сотрудниками.

11-я пара утверждений.

Ф - Вы предпочитаете преуспевать в сложной работе, чем делать простую, но хорошо оплачиваемую.

А - Вы предпочитаете делать хорошо оплачиваемую работу, но при этом не любите решать какие-то сложные проблемы.

12-я пара утверждений.

І - Для Вас важнее поддержка коллег, нежели признание за хорошие результаты в работе.

В - Признание за работу Вы цените больше, чем отношение к Вам.

13-я пара утверждений.

І - Вас больше стимулирует то, что Вас ценят коллеги, а не ответственность за работу.

С - Возможность делать ответственную работу Вас больше стимулирует, чем возможность получить повышение в должности.

14-я пара утверждений.

С - Вам важнее выполнять ответственную работу, даже если нет возможности для повышения в должности.

Е - Вас больше интересует возможное повышение в должности, даже если работа не будет ответственной.

15-я пара утверждений.

Ф - Для Вас корректное выражение к Вашей работе важнее, чем признание и похвала.

В - Для Вас признание и похвала важнее, чем знание о том, удачливы Вы или нет в работе.

16-я пара утверждений.

І - Поддержка коллег важнее отношений с руководством.

Д - Для Вас важнее иметь хорошие отношения с руководителем, чем чувствовать поддержку коллег.

17-я пара утверждений.

С - Вы предпочитаете ответственную работу, даже если она не интересная.

Н - Вы предпочитаете интересную работу, даже если она не ответственная.

18-я пара утверждений.

А - Чтобы Вы почувствовали удовлетворение от работы, оно должна быть хорошо оплачиваемая, даже если она скучная.

Н - Вам важно иметь содержательную работу, даже если она мало оплачиваемая.

19-я пара утверждений.

Е - Если Вы будете менять место работы, то только потому, что на этой работе у Вас нет возможности для повышения по должности.

Ф - Если Вы будете менять место работы, то только потому, что сейчас у Вас нет возможности реализовать себя.

20-я пара утверждений.

F - Вам важнее знать о своих успехах, чем иметь хорошие отношения с руководителем.

D - Для Вас хорошие отношения с руководителем важнее, чем знание о своем успехе.

21-я пара утверждений.

D - Лучше иметь хорошие отношения с руководителем, чем испортить их, получив повышение по должности.

E - Лучше принять повышение в должности, даже если при этом ухудшатся Ваши отношения с руководителем.

22-я пара утверждений.

H - Ваша работа на данный момент много для Вас значит, и Вы не хотите сейчас уходить с занимаемой должности, хотя возможностей для повышения сейчас нет.

E - Вы предпочитаете повышение в должности, даже если эта работа будет рутинной.

23-я пара утверждений.

I - Вы предпочитаете работать в коллективе, где сложились хорошие отношения между сотрудниками, для Вас также важна поддержка коллег. Это лучше, чем работать одному на хорошо оплачиваемой работе.

A - Вы предпочитаете хорошо оплачиваемую работу, которую выполняете самостоятельно.

24-я пара утверждений.

C - Вам нравится иметь ответственность, даже если при этом у Вас нет успехов, и Вы не оправдываете ожидания других.

F - Лучше делать конкретную работу, чем иметь большую ответственность.

25-я пара утверждений.

B - Лучше сейчас получить признание за работу, чем позже повышение в должности.

E - Лучше получить повышение в должности, даже если Вы не добьетесь признание на новом месте работы.

26-я пара утверждений.

I - Поддержка Ваших коллег и чувство локтя для Вас важнее, чем повышение в должности, если при этом Вам придется расстаться с коллегами.

52. E - Вы предпочитаете пойти на повышение, даже если придется расстаться с коллегами.

27-я пара утверждений.

F - Лучше успешно выполнять имеющуюся работу, чем делать более интересную, на которой неудачи случаются чаще.

H - Интересную, но трудную работу предпочитаете скучной.

28-я пара утверждений.

I - Лучше работать с переменным успехом, чем расстаться с коллегами.

F - Лучше всегда добиваться успехов в работе, даже если при этом у Вас нет поддержки коллег.

Значения теста "Диагностика мотивации"

- A – финансовые и материальные ценности
- E – карьера
- B – успех
- D – руководство
- H – содержание работы
- C – ответственность
- F – достижения
- I – сотрудничество

Ключ для получения результата прохождения теста "Диагностика мотивации"

Все полученные баллы необходимо проставить в таблицу формирования мотивации:

Для наглядности по полученным данным можно построить график формирования мотивации.

По оси Х - значения, а по оси Y – количество баллов по каждому параметру.

Тема № 6.1 «Деятельность как социально-психологическая проблема»

«Психология профессий».

Цель практической работы:

Выявить психологические особенности профессий.

Обучающийся должен

уметь:

- определять психологические особенности профессий;
- соотносить личностные особенности человека с выбираемой профессией.

знать:

- классификацию профессий;
- понятие и виды профессионально-важных качеств.

Используемое оборудование:

Теоретический материал.

План работы:

1. Ознакомиться с теоретическим материалом.
2. Выполнить задание.
3. Сделать вывод о психологических особенностях профессий.

Методическое обеспечение.

Теоретический материал

Перечень основных профессионально важных качеств, используемых при составлении аналитической профессиограммы

2.Мышление, интеллект

- 1) Продуктивное (творческое) – репродуктивное;
- 2) Наглядно-образное;
- 3) Наглядно-действенное;
- 4) Словесно-логическое (вербальное и невербальное);
- 5) Практическое и теоретическое;
- 6) Интуитивное – логическое;
- 7) Общая эрудиция;
- 8) Специальные (конкретные) знания и мыслительные умения.

3.Восприятие, пороги чувствительности

- 1) Зрительное, цветоразличение;
- 2) Слуховое;
- 3) Тактильное;
- 4) Кинетическое;
- 5) Вкусовое;
- 6) Межличностное, социальное

4.Память, объем памяти, скорость запоминания

- 1) Произвольная или произвольная;
- 2) Долговременная, кратковременная;
- 3) Сенсорная (до 1 с): зрительная и слуховая;
- 4) Логическая;
- 5) Образная;
- 6) Эмоциональная;
- 7) Сенсомоторная (двигательная).

5.Внимание, переключаемость, объем внимания

- 1) Произвольное (концентрация внимания) и непроизвольное;
- 2) Устойчивое и неустойчивое.

6.Свойства нервной системы

- 1) Сила;
- 2) Подвижность;
- 3) Уравновешенность;
- 4) Лабильность и динамичность.

7.Двигательные характеристики

- 1) Координация движений (по конкретным двигательным органам);
- 2) Тремор рук;
- 3) Скорость реакции.

8.Коммуникативные характеристики

- 1) Экстравертированность – интравертированность (связано со свойствами нервной системы);
- 2) Организаторские способности, готовность к лидерству;
- 3) Коммуникативные способности, обаяние;
- 4) Речь: внешняя – внутренняя, вербальная – невербальная, устная – письменная; высота, сила, тембр голоса;
- 5) Коммуникативная воспитанность и такт;
- 6) Чувство юмора, остроумие.

9.Мотивация

- 1) Профессиональные интересы и склонности;
- 2) Устойчивость мотивов;
- 3) Согласованность, непротиворечивость мотивов.

8.Ценностно-нравственные характеристики

- 1) Соотношение профессиональных и непрофессиональных ценностей;
- 2) Иерархия ценностей (общая и профессиональная);
- 3) Смыслы профессиональной деятельности и их соответствие общим жизненным смыслам; уровень осознания этих смыслов;
- 4) Доброта;

- 5) Бескорыстие;
- 6) Честность, порядочность;
- 7) Обязательность, ответственность, исполнительность;
- 8) Самокритичность.

9. Волевые характеристики

- 1) Смелость, решительность;
- 2) Целеустремленность;
- 3) Осмысленность ответственных действий;
- 4) Эмоциональная устойчивость;
- 5) Склонность к риску.

10. Эстетическое чувство, художественный вкус

- 1) Конкретные эстетические способности (музыкальные, художественные, двигательные и др.);
- 2) Продуктивная и репродуктивная художественная ориентация.

11. Профессиональный и жизненный опыт

- 1) Способность разумно осмысливать трудные жизненные и профессиональные ситуации;
- 2) Способность разумно действовать в трудных ситуациях.

12. Психофизиологические характеристики человека

- 1) Физическая сила;
- 2) Выносливость;
- 3) Утомляемость.

13. Общее состояние физического и психического здоровья и его адекватная самооценка человеком.

Типы профессий:

- «Человек – живая природа»,
- «Человек – техника и неживая природа»,
- «Человек – человек»,
- «Человек – знаковая система»,
- «Человек – художественный образ»

Задание.

Из каждого типа профессий выберите одну и составьте ее аналитическую профессиограмму, пользуясь списком профессионально важных качеств.

Составитель: Н.А. Черная, преподаватель БУ ПО «Нижевартровский строительный колледж»

Методические рекомендации по выполнению практических работ являются частью основной профессиональной образовательной программы БУ «Нижевартровский строительный колледж» специальностям СПО

- 23.01.03: «Автомеханик» (слесарь по ремонту автомобилей, водитель категории «ВС») утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 20 мая 2010г. № 555,
- 15.01.05: «Сварщик» (Электрогазосварщик. электросварочные и газосварочные работы), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26 апреля 2010г. № 441,
- 15.01.20: «Слесарь по контрольно-измерительным приборам и автоматике», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №682 от 02.08.2013г.

в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Методические рекомендации по выполнению (практически) работ адресованы обучающимся очной формы обучения.

Методические рекомендации включают в себя цель, образовательные результаты, заявленных во ФГОС СПО, задачи, задания для практической работы обучающихся и инструкцию по ее выполнению, методику анализа полученных результатов.

