

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Факультет управления

Кафедра педагогики и психологии

ПСИХОЛОГИЯ

Методические указания

по проведению практических занятий для обучающихся
направления подготовки

35.03.07 Технология производства и переработки
сельскохозяйственной продукции

направленность «Технология хранения и переработки
сельскохозяйственной продукции»

Краснодар
КубГАУ
2020

Составитель : М. Н. Кох

Психология: метод. указания по проведению практических занятий / сост. М. Н. Кох. – Краснодар : КубГАУ, 2020. – 38 с.

Методические указания по проведению практических занятий содержат вопросы для закрепления теоретического материала, задания к практическим занятиям по курсу «Психология» и методические рекомендации по их выполнению, список рекомендуемой к изучению литературы.

Предназначены для обучающихся магистратуры, очной и заочной форм обучения по направлению подготовки Предназначены для обучающихся по направлению подготовки 35.03.07 Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции, направленность «Технология хранения и переработки сельскохозяйственной продукции».

Рассмотрено и одобрено методической комиссией факультета перерабатывающих технологий Кубанского госагроуниверситета, протокол № 5 от 09.01.2020 г.

Председатель
методической комиссии

Е. В. Щербакова

© Кох М. Н.,составление, 2020
© ФГБОУ ВО «Кубанский
государственный аграрный
университет имени
И. Т. Трубилына», 2020

ВВЕДЕНИЕ

Практические занятия играют важную роль в выработке у студентов навыков применения полученных знаний на практике и призваны содействовать выработке навыков профессиональной деятельности. Они развивают профессиональное и научное мышление и речь, позволяют реализовать обратную связь преподавателя и обучающихся. Выполнение заданий к практическим занятиям способствует развитию способности находить конструктивные решения профессиональных и жизненных задач, формирует навык работы в коллективе.

Практические занятия по дисциплине «Психология» предназначены для формирования компетенций, связанных со способностью выстраивать траекторию собственного развития, осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде, осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения профессиональных и жизненных задач. Изучение курса способствует формированию психологической культуры, коммуникативной компетентности обучающегося.

Методические указания содержат вопросы для закрепления теоретического материала, задания к практическим занятиям по курсу «Психология», методические рекомендации по их выполнению, список рекомендуемой к изучению литературы. Методические указания помогут закрепить на практике, в ходе обсуждения на семинарских занятиях студентов с теоретические основы дисциплины «Психология и педагогика высшей школы», дадут научные представления по теории обучения, воспитания и развития личности, позволят глубже познать психологию современного молодого человека, сформируют навык самоанализа своего поведения и поведения другого человека, умения управлять своим поведением и эмоциями.

Тема 1 Психология как наука, задачи и методы исследования

1.1 Основные вопросы для изучения

1. История развития психологии как науки.
2. Объект, предмет, задачи психологии.
3. Методы психологического исследования.
4. Основные научные школы и направления в психологии.

1.2 Темы докладов

1. Уровни, правила, способы построения психологических характеристик.
2. Понятие нормы в психологии, отклонение от норм.
3. Личность и индивидуальность человека.
4. Физиологические основы психики.
5. Строение и основные свойства нервной системы.

Практическое задание

Определение типа личности по методике Дж. Холланда

Цель: изучить взаимосвязь типа личности и сферы профессиональной деятельности; определить тип личности по методике Дж. Холланда; формирование навыка самопознания и саморегуляции личности в профессиональной деятельности.

Согласно типологии личности американского психолога, Дж. Холланда, различают шесть психологических типов людей: реалистичный, интеллектуальный, социальный, конвенциональный, предприимчивый, артистический. Каждый тип характеризуется определенными особенностями темперамента, характера и т. д. В связи с этим определенному психологическому типу личности соответствуют профессии, в которых человек может достичь наибольших успехов. Опросник представлен в приложении 1.

Методические рекомендации

Работа с методикой состоит из ряда этапов:

1. Студенты знакомятся с инструкцией
2. Выполнение задания по инструкции
3. Интерпретация результатов, формулировка вывода

Примерный вывод: для выполнения профессиональной деятельности необходимо иметь психологические знания и опыт анализа своих личностных и индивидуальных особенностей: темперамента, характера. Выполнение профессиональных задач помимо требует учета собственных психологических особенностей личностей.

Тема 2 Психика и организм. Соотношение объективной и субъективной реальности

2.1 Основные вопросы для изучения

1. Психика и организм.
2. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза.
3. Эмоции и чувства. Психическая регуляция поведения и деятельности.

2.2 Темы докладов

1. Психика и строение мозга.
2. Темперамент и его психологические особенности.
3. Личностная и ситуативная тревожность.
4. Половые и возрастные особенности человека.
5. Волевая регуляция поведения человека.

Научная дискуссия

Тема: 5 Психология личной безопасности современного человека

Вопросы к дискуссии:

1. Психологические особенности обеспечения личной безопасности в условиях материально-денежных отношений.
2. Понятие «психологическая дистанция» в жизни современного человека.
3. Принципы цивилизованных принципов жизни.

4. Психологическая оценка любви мужчины и женщины. Психология человека и уровень развития человека, использующего выражение «займемся любовью».

5. Положительные и негативные факторы, оказывающие влияние на психологию семейной жизни и отношения супругов.

6. Что и как должно меняться в личности, привычках, поступках, общении молодых людей, вступивших в брак, после рождения ребенка, при выращивании детей.

Дополнительная информация для подготовки к дискуссии:

1. https://zakon.today/psihiatriya-psihologiya_915/psihologiya-pedagogika-jiznennogo-81538.html

2. <https://infopedia.su/8x814e.html>

Методика организации дискуссии

1. Обучающиеся предварительно делятся на две группы: каждая из групп должна представлять альтернативную точку зрения по каждому из вопросов дискуссии.

Отдельно избираются обучающиеся, которые, по ходу дискуссии будут представлять экспертную точку зрения (2 чел)

2. Представители каждой из групп получают домашнее задание: (за две недели до проведения дискуссии):

а) Информационный поиск

- работа с различными источниками информации;
- реферирование (создание краткого связанного изложения основного содержания изучаемой статьи или книги);
- цитирование (ссылки и сноски);
- создание записей на карточках.

б) Построение сюжета доказательств по теме дискуссии

- почему мы соглашаемся не соглашаемся с оппонентом?
- какие сильные доводы мы можем привести в поддержку своей точки зрения?
- какие основные примеры можно привести в поддержку своей точки зрения?
- каковы могут быть опровергающие аргументы?

3. План проведения дискуссии:

- представление команды и экспертов
- вступление преподавателя (обоснование актуальности темы – ее важности в данный момент)

- аргументация
- заключение

Функция преподавателя: организация работы, консультирование обучающихся по ходу подготовки к дискуссии, координирующая функция непосредственно по ходу дискуссии

ТЕМА 3 Психология познавательных процессов. Чувственное познание

3.1 Основные вопросы для изучения

- 1.Общее представление о познавательной деятельности личности: познавательные процессы.
- 2.Ощущения – первичная форма отражения действительности.
- 3.Восприятие и представление. Виды и свойства.
4. Особенности внимания как психического процесса.

3.2 Темы докладов

- 1.Чувствительность и ее измерения
- 2.Сенсорная адаптация
- 3.Взаимодействие ощущений: сенсбилизация и синестезий
- 4.Чувствительность и упражнение
- 5.Восприятие времени

Практическое задание

Задание 1. Выполнение упражнений на изучение концентрации слухового внимания.

Инструкция: Сейчас я прочитаю вам три простые арифметические задачи. Вы должны их решить в уме. Результаты вычислений заканчиваете, когда я говорю: «Пишите».

Подведение итогов. Интерпретация результатов

Задание 2. Определение ведущего типа представления.

Инструкция: Прослушайте слово-раздражитель, представьте себе как можно более ярко образ.

Подведение итогов. Интерпретация результатов

Задание 3. Определение особенностей произвольного внимания.

Оборудование: таблица в виде квадрата 5×5 см. Квадрат разбит на 25 ячеек, где в произвольном порядке вписаны различные 25 чисел. Рядом такой же квадрат, но, с пустыми ячейками.

Инструкция: В течение 1,5 мин необходимо вписать в пустую таблицу числа в порядке возрастания(построчно).

Подведение итогов. Интерпретация результатов

ТЕМА 4 Психология познавательных процессов. Рациональное познание

4.1 Основные вопросы для изучения

1. Общее представление о мнемических процессах.

Понятие о памяти.

2. Понятие о мышлении.

3. Формы мышления.

4. Виды мышления.

4.2 Темы докладов

1. Развитие и тренировка памяти.

2. Воспроизведение как процесс памяти. Виды воспроизведения.

3. Типы мышления в зависимости от стандартности/нестандартности решаемых задач и операциональных процедур (алгоритмическое, дискурсивное, эвристическое и творческое мышление).

4. Мнемические приемы для запоминания.

5. Интеллект как общая способность к мышлению.

Практическое задание

Сравнение продуктивности опосредованного и непосредственного запоминания методом пиктограмм.

Опыт 1. *Инструкция:* Прослушайте внимательно 20 отвлеченных понятий, и постарайтесь запомнить как можно больше слов. После слов: «Пишите», запишите в протоколе те понятия, которые запомнили.

Подведение итогов. Подсчет правильно записанных слов.

Интерпретация результатов

Опыт 2. Оборудование: квадрат 10×8 см.

Инструкция: У вас в протоколе заготовлено 20 пронумерованных клеток. Прослушайте 20 отвлеченных понятий. После каждого слова в соответствующей клетки вы должны сделать рисунок для лучшего запоминания. Писать слова, буквы, цифры, символы нельзя. По окончании работы переверните лист. По команде переворачиваете лист на лицевую сторону и под каждым рисунком пишете то слово, которое соответствует рисунку.

Подведение итогов. Подсчет правильно записанных слов. интерпретация результатов, сравнение эффективности опосредованного и непосредственного запоминания.

ТЕМА 5 Личность. Индивидуально-психологические свойства личности

5.1 Основные вопросы для изучения

1. Личность. Соотношение понятий «человек», «индивид», «индивидуальность», «личность».
2. Структура личности.
3. Социализация и развитие личности

5.2 Темы докладов

1. Внутрличностные конфликты, способы их предупреждения и разрешения.
2. Семья как социокультурная среда воспитания и развития личности.
3. Самоконтроль личности. Понятие «локус контроля»
4. Понятие «акцентуация характера».
5. Инициатива и ответственность в структуре личности.

Научная дискуссия

Тема: 5 Формирование личности в современном обществе

Вопросы к дискуссии:

1. Выживание и развитие как универсальная цель воспитания.
2. Воспитание – это универсальный процесс становления человека, длительность которого, уровень достигаемой зрелости зависят от личностных потенций.

3. Роль современной школы в воспитании и развитии личности.

ТЕМА 6 Мотив и мотивация личности

6.1 Основные вопросы для изучения

1. Общее строение мотивационной сферы человека. Понятие мотива и потребности.
2. Классификация потребностей. Классификация потребностей А. Маслоу.
3. Мотивация и деятельность.

6.2 Темы докладов

1. Мотивация достижения и мотивация избегания неудач.
2. Основные психологические теории мотивации.
3. Социальные потребности личности.
4. Оптимизм личности как психологическое явление.
5. Проблема формирования профессиональной мотивации у студентов.

Практическое задание

Задание 1.

Работа с методикой исследования мотивации профессиональной деятельности К. Замфир в модификации А. Реана

Цель: исследование особенностей профессиональной мотивации личности; формирование представлений о мотивационном комплексе личности, навыка саморегуляции в профессиональной деятельности

Практическая работа заключается в работе с методикой исследования мотивации профессиональной деятельности К. Замфир в модификации А. Реана. Опросник представлен в приложении 2.

Методические рекомендации к методике

Работа с методикой состоит из этапов:

1. Студенты знакомятся с инструкцией.
2. Выполнение задания по инструкции.

Подсчитываются показатели внутренней мотивации (ВМ), внешней положительной мотивации (ВПМ), внешней отрицательной мотивации (ВОМ) в соответствии с ключами.

3.Интерпретация результатов, формулировка вывода.

Обучающиеся интерпретируют индивидуальные комплексы систем внешней и внутренней мотивации полученные по результатам выполнения методики. Показателем выраженности каждого типа мотивации будет число, заключенное в пределах от 1 до 5. На основании полученных результатов рассматривается мотивационный комплекс личности. Обсуждаются варианты коррекции комплекса мотивации с целью приближения ее к наиболее оптимальному сочетанию, где $ВМ > ВПМ > ВОМ$ либо $ВМ = ВПМ > ВОМ$.

Задание 2. Определение уровня мотивации достижения успеха по опроснику А. Мехрабиана

Мотивация достижений, по мнению Г. Меррея, выражается в потребности преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей в труде, самосовершенствоваться, соперничать с другими и опережать их, реализовать свои таланты и тем самым повышать самоуважение. Данный опросник предназначен для диагностики двух мотивов личности, стремление к успеху и избежание неудачи. Выясняется, какой из двух мотивов у человека доминирует. Опросник имеет две формы – мужскую (А) и женскую (Б).

Инструкция: «Опросник состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:

- +3 – полностью согласен;
- +2 – согласен;
- +1 – скорее согласен, чем не согласен;
- 0 – нейтрален;
- 1 – скорее не согласен, чем согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – совершенно не согласен.

Прочтите утверждения опросника и оцените степень своего согласия или несогласия. При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени

вашего согласия. Дайте тот ответ, который первым придет вам в голову. Не тратьте время на обдумывание». Опросник представлен в приложении 3.

Методические рекомендации к методике

Работа с методикой состоит из ряда этапов:

1. Студенты знакомятся с инструкцией.
2. Выполнение задания по инструкции.
3. Обработка и интерпретация результатов

ТЕМА 7 Характер и темперамент в структуре личности

7.1 Основные вопросы для изучения

1. Понятие о темпераменте. Виды темперамента
2. Общее представление о характере, его физиологические основы. Типология характеров. Типология Э. Кречмера.
3. Структура, черты характера. Формирование характера.
4. Акцентуации характера (А.Е. Личко).

7.2 Темы докладов

1. Психология зависимости.
2. Различия психики человека и животного.
3. Авторские воспитательные системы.
4. Воспитание и самовоспитание в юношеском возрасте.
5. Возрастная периодизация личности. Кризис 17 лет.

Практическое задание

Определение типа темперамента по тесту Г. Айзенка.

Текст опросника дан в Приложении 4.

Инструкция: На предложенные вопросы необходимо выбрать один из вариантов ответа: «Да» или «Нет». По каждому показателю подсчитывают сумму баллов (если ответ совпадает с указанным в «ключе», ему присваивается 1 балл). При сумме баллов свыше 5 по показателю искренности ответов обработка результатов опроса не производится. Затем на чистом листе очерчивают две пересекающиеся в центре оси размером 24 сантиметра каждая. По горизонтальной оси откладывают показатели экстраверсии, по вертикальной — нейротизма (каждый балл равняется 1 см, или одной клетке). Пересечение

линий, проведенных из отмеченных точек на оси экстраверсии и оси нейротизма указывает на определенный темперамент личности.

Завершение обработки материалов оформляется в виде так называемого «круга Айзенка», который приводится на схеме Приложение 4.

Методические рекомендации к методике

Работа с методикой состоит из ряда этапов:

1. Студенты знакомятся с инструкцией.
2. Выполнение задания по инструкции.
3. Обработка и интерпретация результатов

ТЕМА 8 Способности как индивидуально-психологические свойства личности

8.1 Основные вопросы для изучения

- 1.Общее представление о способностях.
- 2.Классификация способностей.
- 3.Развитие способностей. Взаимосвязь и взаимная компенсация разных способностей.

8.2 Темы докладов

1. Явление сверхспособностей человека.
- 2.Математические способности и гении математики.
- 3.Музыкальные способности. Выдающиеся музыканты мира.
4. Психологические особенности творческих личностей.

Практическое задание

Определение уровня развития технического интеллекта в структуре способностей личности.

Методические рекомендации к практическому заданию.

- 1.Обучающимся предлагается индивидуальные листы заданием (даны в Приложении 5), предлагается прослушать инструкцию.

Инструкция: Определите, насколько успешно Вы справитесь с заданиями, отражающими блок технического интеллекта: умение оперировать пространственными представлениями, математическая логика, умение выделить наиболее существенный признак в понятии и определить категорию, к которой он относится. Вам предлагается выполнить несколько заданий, выявляющих эти особенности.

2. Обучающиеся проверяют правильность выполнения задания в соответствии с ключом.

3. Обучающиеся совместно с преподавателем составляют рекомендации по развитию технического интеллекта.

ТЕМА 9 Общение в системе межличностных отношений

9.1 Основные вопросы для изучения

1. Общение – основа межличностных отношений.
2. Коммуникативная сторона общения
3. Интерактивная сторона общения.
4. Социальная перцепция в общении

9.2 Темы докладов

1. Механизмы психологической защиты в общении.
2. Технология делового общения.
3. Восприятие и понимание в процессе общения.
4. Стереотипы и установки восприятия.
5. Средства и методы воздействия на личность.

Научная дискуссия

Тема: Психология жизненного успеха. Коммуникация в профессиональной сфере

Вопросы к дискуссии:

1. Актуальность коммуникативных способностей личности в различных профессиональных сферах.
2. Обучение коммуникативным навыкам как условие эффективной профессиональной деятельности. Тренинги и деловые игры в содержании обучающего курса.
3. Позитивная и негативная роль стереотипов и установок социального восприятия в профессиональной деятельности.

ТЕМА 10 Вербальные средства в деловой коммуникации

10.1 Основные вопросы для изучения

1. Человеческая речь как источник информации.
2. Стили письма и речи:
3. Значение и акцент, правописание, грамматика и пунктуация в речевой коммуникации. Подтекст

10.2 Темы докладов

1. Прямые смыслы высказывания и скрытые подтексты.
2. Взаимодействие функциональных стилей русского языка.
3. Доклад как жанр устной научной речи.
4. Языковые особенности речи современных политиков.
5. Нормы современного русского языка.

Практическое задание

Выполнения обучающимися практических заданий под руководством преподавателя (с. 20-26, источник: Сысоева Л. В. Деловые коммуникации: практикум. 1 ч. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 77с.

Режим доступа:

https://edu.kubsau.ru/file.php/119/posobie_po_delovym_kommunikacijam.pdf

ТЕМА 11 Невербальные средства в деловой коммуникации

11.1 Основные вопросы для изучения

1. Язык жестов в деловом общении.
2. Средства невербальной коммуникации. Кинесика. Такесика. Проксемика.
3. Интерпретация и контроль невербального поведения.

11.2 Темы докладов

1. Паралингвистика и ее средства.
2. Управление пространством и временем как средство коммуникации.
3. Ольфакторная система в деловой коммуникации.

4. Семиотика как наука о знаках.

5. Графические средства как вид паралингвистических средств.

Деловая игра

Деловая игра «Испорченный телефон»

Цель деловой игры: формирование у студентов установки и проблемного взгляда на возможность искажения передаваемой информации, выявление основных причин искажения информации

Содержание деловой игры: проведение социально-психологического тренинга «Испорченный телефон», анализ причин изменения, искажения информации (с. 37-38, источник: Сысоева Л. В. Деловые коммуникации: практикум. 1 ч. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 77с.)

Режим доступа:

https://edu.kubsau.ru/file.php/119/posobie_po_delovym_kommunikacijam.pdf

Итог игры: Обучающиеся под руководством преподавателя перечисляют причины искажения информации.

Осуждение рекомендаций по передаче информации

ТЕМА 12 Конфликты в общении

12.1 Основные вопросы для изучения

1. Понятие и структура конфликта.
2. Типы и причины конфликтов в общении.
3. Стратегии взаимодействия в условиях конфликта

12.2 Темы докладов

1. Этапы разворачивания конфликта: предконфликтный, открытый, послеконфликтный.
2. Поведение руководителя в конфликтной ситуации в организации.
3. Внутриличный конфликт работника в организации.
4. Объективные причины конфликта в организации.
5. Субъективные причины конфликта в организации.

Практическое задание

Выполнения обучающимися практических заданий под руководством преподавателя (с. 69-73, источник: Сысоева Л. В. Деловые коммуникации: практикум. 1 ч. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 77с.

Режим доступа:

https://edu.kubsau.ru/file.php/119/posobie_po_delovym_kommunikacijam.pdf

ТЕМА 13 Манипуляции в общении

13.1 Основные вопросы для изучения

1. Определение манипуляции ее признаки, предпосылки и причины.
2. Технология манипуляции.
3. Манипулятивные приемы в деловом общении.
4. Распознавание манипулятивного воздействия и психологическая защита от него.

13.2 Темы докладов

1. Техники психологического воздействия на собеседника.
2. Правила нейтрализации манипуляций.
3. Причины манипуляций.
4. Логические манипуляции.
5. Психологические особенности манипулятора и жертвы манипуляций.

Кейс-задание «Обезьяна на шее»

Цель: Разбор ситуации манипуляции с точки зрения трансактного анализа Берна. Отработка навыка защиты от манипуляции

Описание ситуации: Вы – начальник отдела, поручили одному из сотрудников для составления отчёта взять данные о выделенных средствах на реализацию проектов текущего года по соседнему отделу. Подчиненный обращается к Вам: "Вы поручили мне взять данные о выделенных средствах на реализацию проектов текущего года. Данные в отделе имеются, но не с моим авторитетом к специалистам обращаться. Вот если бы вы с начальником договорились, пару слов сказали, чтобы мне сведения предоставили - я могу набрать телефон их начальника и, если можно, поговорите с ним. Или, может узнаете, к кому я должен обращаться по данному вопросу".

Вопрос: в чём заключается суть данной манипуляции? Предложите ваш вариант действий руководителя в подобной ситуации.

Методические указания к работе с мини-кейсом

1. Обучающиеся знакомятся с текстом кейса.
2. Преподаватель приглашает обучающихся к свободному высказыванию по вопросу кейса.

ТЕМА 14 Репрезентативная система в общении

14.1 Основные вопросы для изучения

1. Синтоническая модель общения для эффективной коммуникации
2. Конгруэнтность личности как условие эффективной коммуникации
3. Раппорт в общении
4. Ресурсное состояние личности.

14.2 Темы докладов

1. Психологическая характеристика психотипа визуала
2. Психологическая характеристика психотипа аудиала
3. Психологическая характеристика психотипа кинестетика
4. Психологическая характеристика психотипа дигитала
5. Глаза собеседника как канал коммуникации

Практическое задание

Упражнение «Определение ведущей модальности»

Цель: научиться определять ведущую репрезентативную систему, по опорным словам, направлению взгляда, дистанции, невербальным проявлениям.

Методика выполнения упражнения: работа обучающиеся работают в парах. По очереди друг другу задаются вопросы тип «как бы ты хотел отметить Новый Год», «Вспомни самое приятное событие за это лето», «опиши то место, где лучше провести отпуск». Задание: определить ведущую репрезентативную систему собеседника. В процессе работы используют опорный материал, таблицу описания репрезентативных типов.

Визуал

Внешние признаки. Взгляд направлен вверх. Дыхание поверхностное, грудное. При восприятии образа визуалы могут на мгновение задерживать дыхание, пока картина не сформируется. Голос часто становится громким и высоким. Любой опыт запоминается визуалами в виде картин и образов, поэтому, когда приходится долго воспринимать чью-то речь или просто что-то слушать, они начинают скучать, а сам шум нередко их тревожит. Общаясь с такими людьми, нужно оказывать своей речи визуальную поддержку.

Богатые мимика и жестикуляция, так как с их помощью они «дорисовывают» то, о чем говорят или думают. Обращают внимание на нюансы цвета и формы. В жизни такие люди целенаправленны, организованы, наблюдательны, достаточно осмотрительны. Они очень аккуратны, предпочитают, чтобы все находилось на своем месте, ценят чистоту и порядок. При оценке каких-либо вещей, событий любят отходить в сторону, обозревая «с ног до головы». Лучше воспринимают информацию представленную в виде картинок, графиков,

диаграмм, чем выраженную в словах. **В речи слова:** увидеть, смотреть, фокус внимания, предвидеть ситуацию, зрелище, неясный, четкий, светлый, темный, цветной.

Аудиал

Внешние признаки. Часто перемещаемым в разные стороны глаза. Дыхание ритмичное и ровное, но отражающее его внутренние переживания. Если попросить такого человека описать какой-то свой опыт, то, в первую очередь, он будет думать о том, как выразить его в форме звука. Аудиал долго и много говорит, предельно чётко излагая мысли. При этом его речь может быть очень импульсивной. В разговоре часто доминирует и нередко утомляет. Обладает особой чувствительностью к звукам и часто разговаривает сам с собой. Общаясь с аудиалом, нужно стараться более грамотно и точно выстраивать свою речь. В речи жестикулируют и указывают на область ушей, а также наклоняются вперёд, как бы пытаясь быть ближе к тому, с кем общаются. Темп речи средний, поэтому говорят такие люди, как правило, громко и отчетливо, в строго выдержанном ритме. Тон голоса у них чистый, выразительный и резонирующий. Часто поворачиваются ухом к собеседнику, как бы вслушиваясь в тональность, тембр и ритм его голоса. Разговорчивы. **В речи слова:** жить в гармонии, пропускать мимо ушей, акцентировать внимание, ударение, глухой, звонкий, тишина, слышать, диссонанс.

Кинестетик

Внешние признаки. Основной канал информации: обонятельно-осязательный. Любят тактильный контакт. Переживания, эмоции и ощущения лучше всего воспринимаются ими в том случае, если есть возможность прикоснуться к чему-то, ощутить это физически. Взгляд часто имеет направленность «вниз-вправо». Дыхание кинестетика брюшное и глубокое, но в зависимости от испытываемых им ощущений, будет меняться. Тон голоса - низкий, глубокий, иногда хриплый и немного приглушённый. **В речи слова:** ухватить смысл, загореться желанием, тонко чувствовать, вкус к жизни, хладнокровный, ощущать, напряжение, задевать, сносить, тяжелый, гладкий.

Дигитал

Внешние признаки. Глаза часто направлены вниз-влево или перемещаться из стороны в сторону, так и по тонким и сжатым губам. Его дыхание неровно и отличается короткими вздохами. Если говорить о позе, то плечи обычно расправлены, шея выпрямлена, руки скрещены на груди. Голос часто звучит монотонно, как будто «на автомате».

Описание репрезентативных типов

Признаки/ тип	Визуальный	Кинестетический	Аудиальный	Дигитал
слова	смотреть, наблюдать, яркий, любуюсь	чувствовать, ощущать, теплый, обожаю	звучать, слышать, тон, громкий	понимать, знать, представлять, интересно
поза	голова вверх, спина прямая	спина согнута, голова опущена	голова склонена набок	прямая поза, руки скрещены
дыхание	неглубокое, верхом легких	глубокое дыхание, низ живота	ровное дыхание всей грудью	неглубокое
речь	быстрая, громкая речь, высокий тон	медленная, негромкая речь, низкий грудной голос	мелодичный голос, выразительная речь	монотонный голос
взгляд	поверх других	вниз, ниже других	часто в одну сторону и вниз	через головы других

правила слушания	«Я должен видеть для того, чтобы слышать» (на дистанции)	приблизиться поближе	«Не смотреть, чтобы слышать»	никакого контакта глаз
движение глаз	вверх влево, вверх вправо	вниз вправо, иногда вниз	влево, вправо, голова вниз наклонена	в сторону влево, голова вверх поднята

ТЕМА 15 Малая группа и коллектив. Межличностные отношения в коллективе

15.1 Основные вопросы для изучения

1. Коллектив как малая группа высшего уровня социально-психологического развития. Основные психологические характеристики коллектива.
2. Руководство и лидерство в группе.
3. Социально-психологический климат в рабочей группе.
4. Проблема адаптации сотрудника в организации.

15.2 Темы докладов

1. Теории и типологии лидерства
2. Межличностные отношения в малой группе
3. Социометрия и статическая картина внутригрупповых взаимоотношений.
4. Понятие сверхнормативной деятельности.
5. Характер взаимоотношений в зависимости от уровня развития группы.

Решение кейс-заданий

Методические указания к работе с мини-кейсом

1. Обучающиеся слушают инструкцию:

Проанализируйте ситуации, продумайте наиболее конструктивные, с вашей точки зрения, приемы разрешения предложенных ситуаций. Время для решений кейсов: 30 мин.

2. Все обучающиеся получают одинаковый набор заданий.
3. Преподаватель приглашает обучающихся к дискуссии по обсуждению приемов разрешения предложенных ситуаций.

Ситуация 1

Подчиненный вам работник, талантливый специалист творческого типа, в возрасте, обладает статусом и личностными достижениями, пользуется большой популярностью у деловых

партнеров, решает любые проблемы и великолепно взаимодействует. Вместе с тем, у вас не сложились отношения с этим работником. Он не воспринимает вас как руководителя, ведет себя достаточно самоуверенно и амбициозно. В его работе вы нашли некоторые недочеты и решили высказать ему критические замечания, однако ваш предыдущий опыт свидетельствует о его негативной реакции на критику: он становится раздражительным и настороженным. Как вести себя?

Ситуация 2

Вслед за кратким выговором вы сказали работнику несколько приятных слов. Наблюдая за партнером вы заметили, что его лицо, поначалу несколько напряженное, быстро повеселело. К тому же он начал как всегда шутить и балагурить, рассказал пару свежих анекдотов и историю, которая сегодня произошла у него в доме. В конце разговора вы поняли, что критика, с которой вы начали разговор, не только не была воспринята, но и как бы забыта. Вероятно, он услышал только приятную часть разговора. Что вы предпримете?

Ситуация 3

Всякий раз, когда вы ведете серьезный разговор с одной из ваших подчиненных, критикуете ее работу и спрашиваете, почему она так поступает, она отделяется молчанием. Вам это неприятно, вы не знаете толком, с чем связано ее молчание, воспринимает она критику или нет, вы расстраиваетесь и злитесь. Что можно предпринять, чтобы изменить ситуацию?

Ситуация 4

Вы критикуете одну свою служащую, она реагирует очень эмоционально. Вам приходится каждый раз свертывать беседу и не доводить разговор до конца. Вот и сейчас, после ваших замечаний – она расплакалась. Как добиться того, чтобы довести до нее свои соображения?

ТЕМА 16 Деловое совещание и заседания. Практика организации и проведения

16.1 Основные вопросы для изучения

1. Деловое совещание как форма коллективного обсуждения производственных вопросов.
2. Основные элементы делового совещания.
3. Правила поведения для участников совещания.

16.2 Темы докладов

1. Типы участников совещания
2. Методики психологической активизации участников совещания
3. Метод мозгового штурма
4. Основные стили ведения деловых совещаний: авторитарный, демократический
5. Принятие решений и завершение делового совещания

Деловая игра. Экстренное совещание

Цель: Отработка навыка группового обсуждения производственных

вопросов. Проведение экстренного совещания.

Описание:

Вы – руководитель отдела, которому поручили срочно подготовить предложения по оптимизации расходов отдела на 20 %, с готовыми результатами Вы идете к руководству. Так как с подчиненными у Вас отличные коллегиальные отношения в атмосфере доверия и взаимопонимания, стиль руководства – делегирующий, у сотрудников высокий уровень мотивации и компетентности, Вы решаете провести срочное совещание по данному вопросу. В отделе не без «паршивой овцы», одна сотрудница выбивается из общего позитивного фона, нередко опаздывает, «грузит» проблемами коллег, берет больничный. Сегодня ее тоже нет, отпросилась по личным причинам.

У вас есть предварительные варианты решения.

1. Сплотиться и дружно отстаивать свои интересы, мотивируя, что отдел лучший, самые высокие показатели, и пусть сокращают расходы у отстающих.

2. Частично урезать соцпакет.

3. Урезать фонд заработной платы: сократить ее всем на 20 %, кому-то определенному, определенным лицам в разных размерах, сократить одного человека

План работы:

Подготовка и ведение совещания:

1. Постановка цели совещания.
2. Разработка повестки дня и составление списка участников.
3. Процедуры проведения совещаний
4. Аргументация, доводы
5. Управление групповой динамикой.
6. Методы обсуждения на совещании.
7. Особенности мозгового штурма.
8. Сложные ситуации в процессе совещаний.
9. Завершение и анализ эффективности совещания.

Итог: Обсуждение процесса принятия решения. Выявление сильных и слабых сторон процесса.

ТЕМА 17 Публичное выступление

17.1 Основные вопросы для изучения

1. Виды речи.
2. Подготовка публичного выступления
3. Как завоевать и удержать внимание аудитории.
4. Культура речи делового человека.

17.2 Темы докладов

1. Сравнительная характеристика различных типов аудиторий: большая и малая аудитория.
2. Сравнительная характеристика различных типов аудиторий:

мужская и женская аудитория.

3. Сравнительная характеристика различных типов аудиторий: молодежная и возрастная аудитория.

4. Способы саморегуляции при публичном выступлении

5. Юмор в публичном выступлении

Деловая игра «Витязь на распутье»

Цель: Отработка навыков самопрезентации, умения убеждать.

Описание. Вся группа делится на команды по 3-4 человека, кроме одного участника, который будет играть роль Ильи Муромца. Тренер рассказывает группе свой вариант русской сказки, в которой Илья Муромец видит на распутье камень, на котором написано: «налево пойдешь – коня потеряешь, направо пойдешь – голову потеряешь, прямо пойдешь – женатым будешь». В этом упражнении каждой команде нужно будет убедить Илью Муромца, что следует пойти именно в ее направлении. Первая команда будет уговаривать Муромца поехать налево, вторая – направо, а третья – прямо. У каждого направления есть свои преимущества, ведь даже в варианте «голову потеряешь» можно вспомнить о тех приключениях, которые ждали в сказке богатыря, выбравшего этот путь, или объяснить, что на самом деле он потеряет голову от любви. Командам нужно показать именно их направление в максимально выгодном свете. Группам дается 10 минут на подготовку, после чего один представитель от каждой группы выступает перед Ильей Муромцем. Муромец решает, куда он поедет, и дает обратную связь о том, что ему понравилось, а что не понравилось в каждом выступлении.

Деловая игра «Монолог-презентация»

Цель: Отработка навыков самопрезентации, умения убеждать.

Описание: Выбрать из аудитории человека для презентации. Представить себе этого человека так, чтобы была возможность презентовать его окружающим, остальные участники тренинга должны не только определить, о какой личности идет речь, но и отметить наиболее яркие, выразительные выступления. Обязательно отмечаются приемы, использованные оратором: неожиданность, провокация, сопоставления «за» и «против», апелляция к авторитету, эрудированности, опыту, обращение к эмоционально-чувственной сфере аудитории (сопереживания, эмпатия), доходчивость изложения, обращение к юмору.

Итог: Выделение аспектов личности, которые легче/ труднее презентировать.

Определение наиболее эффективных средств презентации

Список основной и дополнительной литературы

Основная учебная литература:

1. Мальцева Т. В. Психология : учеб. пособие / Т.В. Мальцева. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2017. — 275 с. + Доп. Материалы. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/761151>
2. Сенющенко С.П. Психология. Вводный курс учеб. пособие / С.П. Сенющенко.- Краснодар: КубГАУ, 2017. - 121 с. Режим доступа: https://edu.kubsau.ru/file.php/119/Psikhologija._vodnyi_kurs._Senjushchenkov_S.P.pdf
3. Ступницкий В. П. Психология: Учебник для бакалавров / Ступницкий В.П. - Москва : Дашков и К, 2017. - 520 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/430346>

Дополнительная учебная литература:

1. Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии : учеб. пособие / Н.С. Ефимова. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 192 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-105933-3. - Текст : электронный. - URL:
Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/766784>
2. Петренко Т. В. П30 Социальная психология : практикум / Т. В. Петренко. — Краснодар : КубГАУ, 2016. — 148 с
Режим доступа: https://edu.kubsau.ru/file.php/119/02_Socialnaja_psikhologija.pdf
3. Психология и педагогика : учеб. пособие / Н. П. Петрова. — Краснодар : КубГАУ, 2019. — 124 с. Режим доступа:
https://edu.kubsau.ru/file.php/119/2AB_Verstka_POSOBIE_PSIKHOL_i_Pedagog_1_455831_v1_.PDF
4. Сенющенко С.П. Психология восприятия и образных явлений: практикум / С.П. Сенющенко. — Краснодар : КубГАУ, 2017. — 84с. Режим доступа:
https://edu.kubsau.ru/file.php/119/psikhologija_vosprijatija_i_obraznykh_javlenii._Senjushchukov_S.P.pdf
5. Сысоева Л. В. С95 Деловые коммуникации: практикум. 1 ч. — Краснодар: КубГАУ, 2015. — 77с. Режим доступа:
https://edu.kubsau.ru/file.php/119/posobie_po_delovym_kommunikacijam.pdf

Опросник Дж. Холланда

Студентам предлагается следующая **инструкция**: «Предположим, после соответствующего обучения вы сможете работать по любой специальности. Однако, если бы вам пришлось выбирать только одно из двух возможностей, что бы вы предпочли? Обведите кружком выбранный вами ответ в бланке ответов. **Обработка результатов.** В регистрационном бланке подсчитайте количество отмеченных ответов по каждому столбцу в отдельности. Полученные числовые значения характеризуют выраженность определенного типа личности по классификации Дж. Холланда.

Бланк ответов

1a	1б	2a		2б	3a
3б	4a		4б	5a	5б
6a			6б	7a	
	7б	8a			8б
9a		9б	10a	10б	11a
	11б	12a	12б	13a	
13б	14a	14б	15a		15б
	16б	17a		17б	18a
18б	19a		19б	20a	20б
21a			21б	22a	
	22б	23a			23б
24a		24б	25a	25б	26a
	26б	27a	27б	28a	
28б	29a	29б	30a		30б
31a		31б	32a	32б	
	33a	33б	34a		34б
35a	35б	36a		36б	37a
37б	38a		38б	39a	39б
40a			40б	41a	
	41б	42a			42б

- 1-й столбец – реалистичный тип
- 2-й столбец – интеллектуальный тип
- 3-й столбец – социальный тип
- 4-й столбец – конвенциональный тип
- 5-й столбец – предприимчивый тип
- 6-й столбец – артистический тип

Анализ полученных данных производится путем выделения столбца, содержащего наибольшее количество отмеченных ответов, соответствующих определенному типу личности по Дж. Холланду.

1. *Реалистичный тип.* «Мужской тип». Обладает высокой эмоциональной стабильностью, ориентирован на настоящее. Предпочитает заниматься конкретными

объектами и их использованием. Выбирает занятия, требующие моторных навыков (постоянное движение), ловкости. Отдает предпочтение профессиям с конкретными задачами: механик, водитель, инженер, агроном и т. п. Характерны невербальные способности, развитые моторные навыки, пространственное воображение (чтение чертежей). Имеет шансы добиться успеха в таких областях как физика, экономика, кибернетика, химия, спорт.

2. *Интеллектуальный тип.* Характерны аналитический ум, независимость и оригинальность суждений. Преобладают теоретические и эстетические ценности. Ориентируется на решение интеллектуальных творческих задач. Чаще выбирает научные профессии. Структура интеллекта гармонична: развиты вербальные и невербальные способности. Характеризуется высокой активностью, но в деятельности на общение не настроен. В беседе чаще является передатчиком информации, в основном – интраверт. Наиболее предпочтительные сферы деятельности: математика, география, геология, творческие профессии.

3. *Социальный тип.* Отличается выраженными социальными умениями (общение, потребность в многочисленных социальных контактах). Независим от окружающих, с успехом приспосабливается к обстоятельствам. Эмоционален и чувствителен. В структуре интеллекта выражены вербальные способности. Отличается стремлением поучать, воспитывать окружающих, способность к сопереживанию, сочувствию. Наиболее предпочитаемые виды деятельности психология, медицина, педагогика.

4. *Конвенциональный тип.* Отдает предпочтение структурированной деятельности, работе по инструкции, определенным алгоритмам. Имеются способности к переработке конкретной, рутинной (цифровой) информации. Подход к проблемам носит стереотипный характер. Черты характера: консерватизм, подчиненность, зависимость. В поведении и общении придерживается стереотипов, следует обычаям. Слабый организатор и руководитель. Чаще преобладают невербальные (счетные) способности. Наиболее предпочтительны такие специальности как бухгалтер, финансист, товаровед, экономист, делопроизводитель, машинистка.

5. *Предприимчивый тип.* Выбирает цели и задачи, позволяющие проявить энергию, импульсивность, энтузиазм. Чертами характера являются: стремление к лидерству, потребность в признании, предприимчивость, некоторая агрессивность. Предпочитает задачи, связанные с руководством, личным статусом. В структуре интеллекта преобладают вербальные способности. Не нравятся занятия, требующие усидчивости, большого труда, моторных навыков, концентрации внимания. Эти особенности наиболее плодотворно реализуются в таких профессиях как дипломат, репортер, менеджер, директор, брокер.

6. *Артистический тип.* В отношениях с окружающими опирается на свое воображение и интуицию. Присущ эмоционально сложный взгляд на жизнь. Черты характера: независимость в принятии решений, гибкость, оригинальность мышления, обычно не живет по правилам и традициям. Предпочитает занятия творческого характера: музицирование, рисование, деятельность в области гуманитарных наук. Хорошо развиты восприятия и моторика. Высокий уровень экстравертированности. В структуре интеллекта преобладают вербальные способности. Наиболее предпочитаемые сферы деятельности: история, филология, искусство.

Опросник Дж. Холланда

1а	Инженер-технолог	1б	Конструктор
2а	Завуч по работе	2б	Председатель профсоюзного комитета
3а	Дизайнер	3б	Чертежник
4а	Ученый-химик	4б	Бухгалтер

5a	Политический деятель	5б	Писатель
6a	Повар	6б	Наборщик
7a	Адвокат	7б	Редактор научного журнала
8a	Воспитатель	8б	Художник по керамике
9a	Вязальщик	9б	Санитарный врач
10a	Нотариус	10б	Снабженец
11a	Переводчик художественной литературы	11б	Лингвист
12a	Педиатр	12б	Статистик
13a	Заведующий магазином	13б	Фотограф
14a	Философ	14б	Психиатр
15a	Оператор ЭВМ	15б	Каракатурист
16a	Садовник	16б	Метеоролог
17a	Учитель	17б	Командир отряда
18a	Художник по металлу	18б	Маляр
19a	Гидролог	19б	Ревизор
20a	Заведующий хозяйством	20б	Дирижер
21a	Инженер-электронщик	21б	Секретарь
22a	Главный зоотехник	22б	Зоолог
23a	Спортивный врач	23б	Фельетонист
24a	Водитель троллейбуса	24б	Медсестра
25a	Копировщик	25б	Директор
26a	Архитектор	26б	Математик
27a	Работник детской комнаты милиции	27б	Бухгалтер
28a	Фермер, владелец крупного фермерского хозяйства	28б	Агроном-семеновод
29a	Биолог	29б	Офтальмолог
30a	Архивариус	30б	Скульптур
31a	Стенографист	31б	Логопед
32a	Экономист	32б	Заведующий магазином
33a	Научный работник музея	33б	Консультант
34a	Корректор	34б	Критик
35a	Радиооператор	35б	Специалист по ядерной физике
36a	Врач	36б	Дипломат
37a	Актер	37б	Телеоператор
38a	Археолог	38б	Эксперт продукции
39a	Закройщик-модельер	39б	Декоратор
40a	Часовой мастер	40б	Монтажник
41a	Режиссер	41б	Ученый
42a	Психолог	42б	Поэт

Методика мотивации профессиональной деятельности

К.Замфир в модификации А. Реана

Инструкция: Прочитайте данные ниже мотивы профессиональной деятельности и дайте им оценку по пятибалльной шкале.

Мотивы профессиональной деятельности	В очень незначительной мере	В достаточно незначительной мере	В небольшой, но и не малой мере	В достаточно большой мере	В очень большой мере
	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
1. Денежный заработок					
2. Стремление к продвижению по службе					
3. Стремление избежать критики					
4. Стремление избежать неприятностей					
5. Потребность в достижении социального престижа					
6. Удовлетворение от самого процесса					
7. Возможность наиболее полной самореализации именно в данной деятельности					
ИТОГО					

Обработка результатов:

Подсчитываются показатели внутренней мотивации, внешней положительной мотивации, внешней отрицательной мотивации в соответствии со следующими ключами.

$$BM = (п.6 + п.7): 2$$

$$ВПМ = (п.1 + п.2 + п.5): 3$$

$$BOM = (п.3 + п.4): 2$$

Показателем выраженности каждого типа мотивации будет число, заключенное в пределах от 1 до 5. На основании полученных результатов рассматривается мотивационный комплекс личности

Оптимальное сочетание: $BM > ВПМ > BOM$

$$BM = ВПМ > BOM$$

Опросник А. Мехрабиана

Обработка и интерпретация результатов. Вначале подсчитывается суммарный балл. Ответам испытуемых на прямые пункты (отмеченные знаком «+» в «ключе») приписываются баллы:

ответы –3 –2 –1 0 +1 +2 +3;

баллы 1 2 3 4 5 6 7.

Ответам испытуемых на обратные пункты (отмеченные знаком «–» в ключе) приписываются баллы:

ответы –3 –2 –1 0 +1 +2 +3;

баллы 7 6 5 4 3 2 1.

«Ключ» к форме А:

да: 1, 3, 5, 7, 8, 10, 13, 14, 17, 19, 21, 24, 28, 31;

нет: 2, 4, 6, 9, 11, 12, 15, 16, 18, 20, 22, 23, 25, 26, 27, 29, 30, 32.

«Ключ» к форме Б:

да: 1, 2, 4, 7, 8, 10, 14, 17, 19, 21, 23, 26, 28;

нет: 3, 5, 6, 9, 11, 12, 13, 15, 16, 18, 20, 22, 24, 25, 27, 29, 30.

На основе подсчета суммарного балла определяется, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого. Если эта сумма оказалась в интервале от 165 до 210, то в мотивации достижения успеха у данного испытуемого доминирует стремление к успеху. Если сумма баллов в пределах от 76 до 164, можно сделать вывод о доминировании стремления избегать неудачи. Если сумма баллов оказалась в пределах от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании друг над другом мотивации достижения успехов или избегания неудач сделать нельзя.

Опросник (форма А)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасюсь получения плохой.
2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое мне задание, то я предпочел бы сделать его с кем-нибудь, чем трудиться над ним в одиночку.
3. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.
4. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения, в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.
5. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что у меня может хорошо получиться.
6. Я предпочел бы работу, в которой мои функции хорошо определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должен сам определить свою роль.
7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.
8. Я предпочел бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50 %, делу достаточно важному, но не трудному.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. Если я собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
12. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все участники примерно равны по силам.
13. В свободное от работы время я овладеваю какой-нибудь игрой скорее для развития своих умений, чем для отдыха и развлечений.

14. Я предпочел бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50 %, делу достаточно важному, но не трудному.

15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 1000 рублей и может остаться в таком размере неопределенное время, чем работу, в которой начальная зарплата равна 300 рублей и есть гарантия, что не позднее чем через полгода я буду получать 2500 рублей.

16. Я скорее стал бы играть в команде, чем соревноваться один с секундомером в руке.

17. Я предпочитаю работать не щадя сил, пока полностью не удовлетворюсь полученным результатом, чем стремлюсь закончить дело побыстрее и с меньшим напряжением.

18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу вопросам, требующим для ответа высказывания своего мнения.

19. Я скорее выбрал бы дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достигнуть большего, чем такое, в котором мое положение не ухудшится, но существенно не улучшится.

20. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.

21. Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то я скорее вернулся бы к трудному, чем к легкому.

22. При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем думаю о том, как правильно ее решить.

23. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-нибудь за помощью, чем стану сам продолжать искать выход.

24. После неудачи я скорее становлюсь все более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать искать выход.

25. Если есть сомнения в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем все-таки приму в нем активное участие.

26. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

27. Я работаю эффективнее под чьим-либо руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность.

28. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое задание, в успехе которого я уверен.

29. Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах.

30. Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решать аналогичную задачу, чем перешел бы к задаче другого типа.

31. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.

32. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Опросник (форма Б)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой.

2. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.

3. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.

4. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что у меня может хорошо получаться.

5. Я предпочла бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должна сама определять свою роль.
6. Более сильные переживания у меня вызываются страхом неудачи, чем надеждой на успех.
7. Научно-популярную литературу я предпочитаю литера! Туре развлекательного жанра.
8. Я предпочла бы трудное дело, где вероятность неудача равна 50 %, делу достаточно важному, но не трудному.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.
12. Если бы я собиралась играть в карты, то я скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где участники приблизительно равны по силам.
14. После неудачи я становлюсь скорее более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело.
15. Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем приносят радость успехи.
16. В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникает волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство.
17. Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может плохо получиться, чем стяну готовить привычное блюдо, которое обычно хорошо выходило.
18. Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то, как мне кажется, стоящее, но не очень увлекательное.
19. Я скорее затратю все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить за это же время два – три дела.
20. Если я заболела и вынуждена остаться дома, то я использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать и поработать.
21. Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате и мы бы решили устроить вечеринку, я предпочла бы сама организовать ее, чем чтобы это сделала какая-то другая девушка.
22. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-то за помощью, чем стану сама продолжать искать выход.
23. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникают интерес и азарт, чем тревога и беспокойство. 23. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.
24. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем тогда, когда несу за свою работу личную ответственность.
25. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверена.
26. Если бы я успешно решила какую-то задачу, то с большим удовольствием взялась бы решать еще раз аналогичную, чем перешла бы к задаче другого типа.
27. Я работаю продуктивнее над заданием, когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах, чем, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять.
28. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще я теряюсь и впадаю в отчаяние, чем быстро беру себя в руки и пытаюсь исправить положение.
29. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Опросник Г. Айзенка по определению типа темперамента

Инструкция: на каждый предлагаемый ниже вопрос следует быстро ответить «да» или «нет».

Тест

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться», испытать возбуждение?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Считаете ли вы себя человеком безобидным?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Вы обдумываете свои дела не спеша, предпочитаете подождать прежде, чем действовать?
6. Всегда ли сдерживаете свои обещания, не считаясь с тем, что вам это невыгодно?
7. Часто у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Вообще вы действуете и говорите быстро, не задерживаясь для обдумывания?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы «несчастный» человек, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что вы почти на все могли бы решиться, если дело пошло на спор?
11. Вы смущаетесь, когда хотите завязать разговор с симпатичным(ной) незнакомцем(кой)?
12. Бывает ли когда-нибудь, что разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете под влиянием минуты?
14. Часто ли вас терзают мысли о том, что чего-либо не следовало делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы книги встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас довольно легко задеть?
17. Вы любите, часто бывать в компании?
18. Бывают ли такие мысли, о которых неудобно рассказать друзьям?
19. Верно ли, что вы иногда полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли иметь поменьше приятелей, но зато особенно близких?
21. Вы много мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете тем же?
23. Часто ли вас терзает чувство вины?
24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли вы дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Вы слывете за человека веселого и живого?
28. После того, как дело сделано, часто ли мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли сделать лучше?
29. Вы обычно чувствуете себя спокойным, когда находитесь в компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если хотите узнать о чем-нибудь, то предпочитаете прочитать об этом в книге, чем спросить у друзей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли работа, которая требует пристального внимания?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Если бы вы знали, что никогда сказанное вами не будет раскрыто, всегда бы высказывались в духе общепринятого?
37. Вам неприятно бывать в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Вы раздражительны?

39. Вам нравится работа, которая требует быстроты действий?
40. Верно ли, что вам нередко не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Вы медлительны и неторопливы в движениях?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Любите поговорить настолько, что никогда не упустите удобный случай побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Вы чувствовали бы себя несчастным, если бы долго не могли видеться со своими знакомыми?
47. Можете ли назвать себя нервным человеком?
48. Среди людей, которых знаете, есть такие, которые вам явно не нравятся?
49. Можете ли сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Обидитесь ли, если покритиковать ваши недостатки или недостатки вашей работы?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Вам трудно внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Вы беспокоитесь о своем здоровье?
56. Любите подшучивать над другими?
57. Страдаете ли от бессонницы?

«Ключ» к опроснику

Показатель экстраверсии	Показатель нейротизма	Показатель искренности ответов
1. Да	2. Да	6. Да
3. Да	4. Да	12. Нет
5. Нет	7. Да	18. Нет
8. Да	9. Да	24. Да
10. Да	11. Да	30. Нет
13. Да	14. Да	36. Да
15. Нет	16. Да	42. Нет
17. Да	19. Да	48. Нет
20. Нет	21. Да	54. Нет
22. Да	23. Да	
25. Да	26. Да	
27. Да	28. Да	
29. Нет	31. Да	
32. Нет	33. Да	
34. Нет	35. Да	
37. Нет	38. Да	
39. Да	40. Да	
41. Нет	43. Да	
44. Да	45. Да	
46. Да	47. Да	
49. Да	50. Да	
51. Нет	52. Да	
53. Да	55. Да	
56. Да	57. Да	

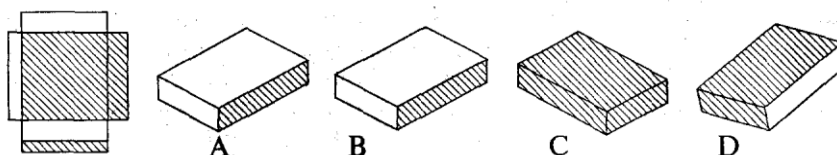
Обработка материалов



Рис. 3. «Круг Айзенка»

Тест 1

Определите какой из представленных фигур соответствует приведенная слева развертка? На развертке всегда приводится внешняя поверхность фигуры. Обратите внимание на серые поверхности. На выполнение задания отводится 30 секунд.



Тест 2

Вам предстоит решить 4 логические задачи в течение 80 секунд. Путем рассуждения нужно определить больше или меньше величина в знаменателе, на основании сравнения двух численных отношений в числителе.

- | | |
|--|--|
| 1. $\frac{\text{А больше В в 6 раз}}{\text{Б меньше В в 7 раз}}$ | 2. $\frac{\text{А меньше В в 10 раз}}{\text{Б больше В в 3 раза}}$ |
| А В | В А |
| 3. $\frac{\text{А меньше В в 5 раз}}{\text{Б меньше В в 6 раз}}$ | 4. $\frac{\text{А больше В в 9 раз}}{\text{Б меньше В в 12 раз}}$ |
| В А | В А |

Тест 3

В этом задании Вам предлагается *слева* исходная пара слов, которая будет служить эталоном для определения взаимосвязи, отношения.

Например: лес/деревья. Деревья находятся, принадлежат, составляют часть леса.

Справа — слово (например, библиотека) и 5 других (например, сад, двор, город, театр, книги) слов, из которых одно (книги) находится в том же отношении к библиотеке, как деревья к лесу. Это слово Вы и должны определить.

На выполнение задания относится 20 секунд.

1. школа/обучение	больница/доктор, ученик, учреждение, лечение, больной
2. коса/трава	бритва/сено, волосы, острая, сталь, инструмент
3. электричество/проводка	пар/лампочка, лошадь, вода, трубы, кипение
4. алмаз/редкий	железо/драгоценный, железный, твердый, сталь, обычный

Ключ для определения правильности ответов:

В 1 тесте правильный ответ Д (4 балла)

Во 2 тесте правильные ответы:

А меньше В

В больше А

В меньше А

В больше А

(за каждый правильный ответ 1 балл)

В 3 тесте правильные ответы: 1) 4; 2) 2; 3) 4; 4) 5.

(за каждый правильный ответ 1 балл)

Если в сумме получилось 10-12 баллов, основные умственные операции технического интеллекта сформированы. Если 7-9 баллов, то какие-то операции не освоены Вами (посмотрите какие именно). Если результат меньше 6, то, возможно, у Вас формируется другой тип интеллекта, а не технический.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Тема 1 Психология как наука, задачи и методы исследования.....	4
Тема 2 Психика и организм. Соотношение объективной и субъективной реальности.....	5
Тема 3 Психология познавательных процессов. Чувственное и рациональное познание.....	7
Тема 4 Психология познавательных процессов. Рациональное познание...	8
Тема 5 Личность. Индивидуально-психологические свойства личности	9
Тема 6 Мотив и мотивация личности.....	8
Тема 7 Характер и темперамент в структуре личности.....	12
Тема 8 Способности как индивидуально-психологические свойства личности.....	13
Тема 9 Общение в системе межличностных отношений.....	14
Тема 10 Вербальные средства в деловой коммуникации.....	15
Тема 11 Невербальные средства в деловой коммуникации.....	15
Тема 12 Конфликты в общении.....	16
Тема13 Манипуляции в общении.....	17
Тема 14 Репрезентативная система в общении.....	18
Тема 15 Малая группа и коллектив. Межличностные отношения в коллективе.....	20
Тема 16 Деловое совещание и заседания. Практика организации и проведение.....	21
Тема 17 Публичное выступление.....	22
СПИСОК ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	24
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	25
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	28
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	30
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	33
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.....	36

ПСИХОЛОГИЯ

Методические указания

Составитель: **Кох** М. Н.

Подписано в печать 19.12.19. Формат 60 × 84 1/16.

Усл. печ. л. – 2,3. Учет.-изд. л. – 1,7.

Кубанский государственный аграрный университет.
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13