

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского»

Т. Г. Мухина, Е. Е. Щербакова

# **Социально-психологический тренинг: практикум**

Учебное пособие

Рекомендовано Ученым советом института экономики и  
предпринимательства для студентов ННГУ, обучающихся по направлению  
подготовки 37.04.01 «Психология»

.

Нижний Новгород

2017

УДК 159.9.072.53

ББК 88.3

М - 26

М – 26 СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ: ПРАКТИКУМ,  
Составители Мухина Т. Г., Щербакова Е. Е. Учебное пособие. – Нижний  
Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2017. – 158 с.  
[http://www.unn.ru/books/met\\_files/Mukhina.doc](http://www.unn.ru/books/met_files/Mukhina.doc)

Рецензенты:

профессор **Сорокоумова С.Н.**

профессор **Шестакова Л. А.**

Учебное пособие по дисциплине «Социально-психологический тренинг: практикум» содержит практический материал по всем темам курса, практические задания и тренинговые упражнения, способствующие успешному усвоению дисциплины, направленные на развитие общекультурных и профессиональных компетенций, обеспечивающих эффективное освоение теоретических и методических основ социально-психологического тренинга как одного из современных методов активного обучения и психологического воздействия, осуществляемого в процессе интенсивного группового общения, направленного на повышение компетентности в сфере общения, знакомство с общими теоретическими основами групповой психологической работы, а также с различными видами тренинговых групп.

Практикум адресован магистрам, аспирантам и преподавателям высшей школы, а также профессорско-преподавательскому составу, занятому в системе повышения квалификации.

Ответственный за выпуск:

председатель методической комиссии ИЭП ННГУ,  
к.э.н., доцент Летягина Е.Н.

УДК 378.147.34

ББК 88.3

© Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1.СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ КАК МЕТОД ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ	7
2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ	11
3.СПЕЦИФИКА СОСТАВЛЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТРЕНИНГА	17
4. СРЕДСТВА ВОЗДЕЙСТВИЯ ПСИХОЛОГА НА ГРУППУ. ОСНОВНЫЕ РОЛИ ВЕДУЩЕГО ГРУППЫ	44
5. ТЕМЫ РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ	54
6. ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ	141
7. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	144
8. ГЛОССАРИЙ	147
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	158

## ВВЕДЕНИЕ

Содержание практикума построено в соответствии с программой дисциплины «Социально-психологический тренинг» включает в себя общие основы психолого-педагогических знаний, а также сведения из области психофизиологии, психологии личности и психологии общения.

Практикум направлен на закрепление усвоенного на лекциях материала, развитие готовности к эффективному межличностному взаимодействию в профессиональной деятельности. В связи с этим практические занятия содержат разнообразные виды практической и самостоятельной деятельности: работу с диагностическим инструментарием, тренинговыми упражнениями, психолого-педагогическими кейсами.

Социально-психологический тренинг – активный групповой метод, направленный на усовершенствование и развитие установок, навыков и знаний межличностного общения. Социально-психологический тренинг – средство развития компетентности в общении. В связи с этим, организация практических занятий основана на использовании современных интерактивных технологий и методов активного обучения.

*Цель учебного пособия:* обеспечить освоение теоретических и методических основ социально-психологического тренинга как одного из методов активного обучения и психологического воздействия, осуществляемого в процессе интенсивного группового взаимодействия, направленного на повышение компетентности в сфере общения, знакомство с общими теоретическими основами групповой психологической работы, а также с различными видами тренинговых групп.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- получить представление об общих теоретических положениях социально-

психологического тренинга, а также о различных видах групповой психологической работы

– научить магистрантов самостоятельно разрабатывать сценарии тренингов с последующей апробацией.

Планируемые результаты обучения по дисциплине «Социально-психологический тренинг», соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

ПК-7 - способность разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики.

- Знать современные проблемы развития тренинговой деятельности и подготовки тренеров.
- Уметь использовать инновационные методы и формы тренинговой деятельности в процессе межличностного общения.
- Владеть навыками организации групповой работы, стимулирующей развитие профессионального самосознания и самовыражения личности.

ПК-12 - способностью и готовностью к участию в совершенствовании и разработке программ новых учебных курсов по психологическим дисциплинам

- Знать этапы и особенности структурирования программ социально-психологического тренинга.
- Уметь разрабатывать программы, направленные на усовершенствование и развитие установок, навыков и знаний межличностного общения
- Владеть навыками составления, реализации и совершенствовании программ социально-психологического тренинга в процессе групповой работы.

В данном пособии собраны материалы, которые входят в один из курсов для фундаментальной психологической подготовки.

В пособие включены тренинговые упражнения и методики Л.И.Вассермана, Р.К. Белл, В.В. Бойко, Д.Т Зинкевич-Евстигнеева, Д. Рассела, Р.С. Немова, М. Фергюсона, Е.С. Шефер и др., направленные на отработку умений

психодиагностики, самодиагностики и рефлексии, организации совместной работы в группах и др.

*Особенность данного издания* состоит в том, что в нем даны все основные психологические понятия и термины, представлены технологии проведения социально-психологического тренинга; собран диагностический инструментарий. Основные концепции предмета изложены в доступной форме. Пособие будет незаменимым помощником для тех, кто желает успешно подготовиться к промежуточной аттестации.

В пособие включен диагностический инструментарий: тесты на диагностику межличностного общения; группа тестов по определению свойств, особенностей поведения и прочих качеств, присущих отдельно взятой личности и поведению и др. Подобранный диагностический инструментарий позволяет осуществлять групповую рефлексию участниками группы; развивают умения воспринимать, понимать и оценивать других людей, самих себя, членов своей группы, что обеспечивает профессиональную подготовку магистра.

# 1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ КАК МЕТОД ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

*Цели и задачи:*

- способствовать мобилизации внимания и творческой фантазии участников в ходе решения групповой задачи;
- потренироваться в слаженной групповой работе над поставленной целью;
- развить умение участников концентрироваться на партнере;
- отработать навыки действия в недирективной среде;
- научиться распознавать внутренние конфликты в группе, препятствующие эффективной совместной деятельности.

Тренинги, будучи формой практической психологической работы, всегда отражают своим содержанием определенную парадигму того направления, которого придерживается психолог, проводящий тренинговые занятия. Таких парадигм можно выделить несколько:

1. *Тренинг как своеобразная форма дрессуры*, при которой жесткими манипулятивными приемами при помощи положительного подкрепления формируются нужные модели поведения, а при помощи отрицательного подкрепления «стираются» вредные, ненужные, по мнению ведущего.

2. *Тренинг как тренировка*, в результате которой происходит формирование и отработка умений и навыков эффективного поведения.

3. *Тренинг как форма активного обучения*, целью которого является, прежде всего, передача психологических знаний, а также развитие некоторых умений и навыков.

4. *Тренинг как метод создания условий для самораскрытия участников* и самостоятельного поиска ими способов решения собственных психологических проблем.

**Творческое задание:** определите, к какой парадигме относится каждое упражнение.

## **Упражнение №1. Две группы**

*Цели:* развить лидерские качества, умение анализировать информацию о процессах, происходящих в группе, сотрудничать в группе.

*Размер групп:* 8-15 человек.

*Ресурсы:* не требуются.

*Время:* 15-20 минут.

*Ход упражнения:*

Это задание помогает участникам тренинга развить внимательность и логическое мышление. Один из игроков - доброволец - выходит из комнаты. В это время группа договаривается о признаке, по которому она могла бы разделиться на две подгруппы. Сначала признак этот должен быть только визуальным. Скажем, в одном углу сидят люди, носящие очки, в другом - нет. Или в одной группе - те, у кого на руке есть часы, в другой - участники без часов...

После того как разделение произошло, в комнату возвращается игрок, которому предлагается проанализировать "картинку" и на основании увиденного сказать, какой признак лег в основу распределения участников.

На продвинутом этапе тренинга можно попробовать проводить разделение, основываясь на качествах характера, общности интересов.

## **Упражнение № 2. Артель художников**

*Цели:* интегрировать группу за счет осознания коллективной ответственности и включенности в совместную командную деятельность; тренировать зрительное воображение и память, развить навыки пространственной согласованности среди членов группы.

*Размер группы:* 8-10 человек.

*Ресурсы:* лист бумаги.

*Время:* 15-20 минут.

*Ход занятия:*

Участники садятся в круг. Одному из игроков дается чистый лист бумаги. Тренер просит его, взглядываясь в лист, начать "словесное рисование" -



описание пейзажа, портрета, натюрморта или любой другой бессюжетной картины. Рассказчик пытается определить фрагменты картины, где и как они расположены, какими красками изображены, уточняет подробности. По хлопку ведущего листок передается следующему по порядку игроку, который продолжает рисовать ту же картину, заполняя пространство листа новыми элементами изображения.

Картина "рисуются" совместными усилиями команды до тех пор, пока кто-то из игроков не сообщает о том, что изображение рассыпалось - он не может вспомнить, чем заполнен лист, который находится в его руках. С этого игрока начинается совместное "рисование" следующей картины.

*Завершение:* обсуждение игры.

Что понравилось, а что не понравилось в игре? Как команда воспринимает скрытый смысл задания? Чему учит отработанное упражнение? (Развитие внимания, зрительного воображения, умения пространственного ориентирования; тренировка концентрации; развитие группового сотрудничества, взаимопонимания.)

### **Упражнение № 3. Путаница**

*Цели:* освоить активный стиль общения и развить в группе отношения партнерства; потренироваться в определении четких и ясных признаков лидерского поведения, осознании лидерских качеств.

*Размер группы:* до 20 человек

*Ресурсы:* не требуются.

*Время:* около часа.

*Ход занятия:*

Группа становится в круг, все участники протягивают руки внутрь круга, а тренер соединяет руки играющих таким образом, чтобы получилась путаница. В каждой руке игрока должна оказаться рука другого участника. При этом тренер должен попытаться соединить вместе как можно более удаленных друг от друга участников. Когда путаница создана, группе дается ограниченное время, чтобы распутаться, не расцепляя при этом рук и с осторожностью

относясь к партнерам по игре так чтобы не причинить им боль непродуманными движениями и действиями.

*Завершение:* Финалом игры будет либо круг, либо несколько групп игроков, последовательно соединенных друг с другом. Из опыта известно, что в 90% случаев задача, какой бы сложной она не казалась на первый взгляд, выполнима. Редкий случай - узел, распутать который не представляется возможным.

### ***Источники:***

1. Акимова, А.Р. Психология тренинга: исследования субъективных и объективных компонентов эффективности [Электронный ресурс] : монография. — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2014. — 119 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=63060](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=63060) — Загл. с экрана.
2. Белогай, К.Н. Психологический тренинг как технология помощи семье [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.Н. Белогай, С.А. Дранишников. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 230 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61409](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61409) — Загл. с экрана.
3. Кипнис М. Ш. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями: Тренируем общение, способность влиять и убеждать/ М. Кипнис. - М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК,2009-224с.
4. Кипнис М. 128 лучших игр и упражнений для актера, режиссера, тренера. Актерский тренинг/ М. Кипнис. - М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК,2009-287с.
5. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labyrinth.ru/books/572719/>
6. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru/>

## 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ

### *Цель и задачи:*

- закрепление лекционного материала по теме лекции «Отношения личности»;
- овладение методикой построения психологической модели «Окно Джохари»
- умение поиска совместных решений по заданной учебной проблеме.
- В настоящее время существует большое количество классификаций психокоррекционных и психотерапевтических групп.

Представим краткую характеристику основных видов тренинга, которые используются различными психологическими школами.

***Т-группы*** (тренинг развития личности в межличностном пространстве). Этот вид тренингов своим появлением на свет обязан известному социальному психологу Курту Левину, который работал над проблемой групповой динамики и социального действия.

***Бихевиористически ориентированные группы (Б-группы)*** (тренинг жизненных умений). В западной психологической традиции основоположником научного бихевиоризма (от англ. «behaviour» – поведение) считается русский ученый И.П.Павлов. Отечественные психологи выдвигают имя американского психолога Джона Уотсона.

В самом общем виде суть бихевиористической терапии состоит в следующем: если свой опыт человек приобретает посредством научения, то для исправления неадекватного поведения необходимо отучить его от неэффективных реакций и выработать у него наиболее адаптивные реакции. Б-группы имеют определенное сходство с Т-группами в том, что занятия в этих группах непосредственно связаны с выработкой определенных навыков социального взаимодействия, проявляющихся на уровне поведения, так как изменение реакций может осуществляться только в присутствии и при помощи окружающих людей, т.е. самой группы тренинга.

**Психодраматический подход (Пси-группы)** (тренинг решения личностных проблем). Заслуга возникновения психодрамы принадлежит Джекобу Леви Морено, так же как и разработка широко распространенных в настоящее время методов социометрии и социодрамы. Классическая психодрама – очень яркое и эмоционально богатое направление групповой работы, предъявляющее высокие требования к квалификации и творческим способностям ведущего, который выполняет одновременно функции режиссера, терапевта и аналитика. Сущность этого метода состоит в постановке спектаклей членами группы под руководством режиссера (ведущего) в специально организованном пространстве и с помощью специальных приемов.

**Гуманистический подход (В-группы)** (тренинг свободного самоопределения группы). Главным предметом гуманистической психологии является личность, ее уникальность, переживание человеком мира и осознание своего места в нем. Человек наделен возможностями непрерывного развития и самореализации, и его задача – актуализация этих возможностей, рост и развитие личности. Именно на основе этих принципов сформировалось новое направление групповой работы, получившее название «групп встреч» (В-группы). Чаще всего с этим направлением групповой работы, основной чертой которого является максимально недирективный стиль управления группой, связывают имя Карла Роджерса.

**Трансактный анализ (ТА-группы)** (тренинг рационального самопознания и саморазвития). Создателем трансактного анализа (анализа взаимодействий) как нового направления в психологии, психотерапии является Эрик Берн. В основе этой школы лежит теория о том, что каждый индивид существует в одном из трех основных состояний, именуемых состояниями Эго: «родитель», «взрослый», «ребенок». Состояния Эго определяют, каким образом человек думает, чувствует и ведет себя в этот момент.

**Гештальтподход в групповой работе (Г-группы)** (тренинг самоактуализации и саморегуляции). Основателем групповой гештальттерапии считается Фредерик Перлз, который отошел от психоаналитических догм и

создал новое направление в психологии, синтезировав идеи экзистенциальной философии, биоэнергетики, гештальтпсихологии, психодрамы и некоторых других психологических концепций. Главная задача Г-группы не обучение, как Т-группы, и не терапия, как Пси-группы, а расширение сферы проявления человека, осознание им самоидентичности и собственного совершенства, принятие ответственности за все, что с ним происходит. В отличие от традиционных подходов к групповой работе, апеллирующих к человеческому сознанию, гештальттерапия провозглашает принцип «забудь о своем уме и доверься чувствам».

**Творческое задание:** определите, для каких из вышеперечисленных видов тренинговых групп подходят конкретные задания.

### **Задание №1. «Дерево мудрости»**

*Задание обучающимся:*

- 1) Быстро, но внимательно прочитайте текст лекции «Отношения личности».
- 2) Придумать и записать на листе бумаги трудный вопрос по тексту лекции.
- 3) Свернуть записку и прикрепить ее скрепкой к дереву. Роль дерева может выполнять ведущий.
- 4) Каждому по очереди подойти к дереву, выбрать записку и как можно более полно ответить на вопрос вслух.

*Оценивается:*

Грамотность и конкретность в формулировке вопросов, а также правильность и полноту ответов. Отметить, кто более успешно справился с заданием.

### **Задание №2. Психологическая модель "Окно Джохари"**

Окно Johari было придумано Джозефом Лафтом и Гарри Ингамом в 1950 году. Окно Johari – это модель, показывающая, насколько хорошо Вы знаете самого себя.

*Задание обучающимся:*

Изучить понятие Окно Джохари (Johari window), строго следуя предложенной инструкции:

*Инструкция:*

- 1) Необходимо описать себя прилагательными из списка,
- 2) Предложить проделать то же самое своим друзьям и коллегам.

Веселый, Взрослый, Внимательный, Возмужавший, Гордый, Дружественный, Доверчивый, Заботливый, Зависимый, Задумчивый, Застенчивый, Здравомыслящий, Знающий, Идеалистический, Изобретательный, Интровертный, Ищущий, Любвеобильный, Мечтательный, Мудрый, Надежный, Напористый, Напряженный, Независимый, Нервный, Осторожный, Остроумный, Отважный, Отзывчивый, Помогающий, Понимающий, Преданный, Приспосабливающийся, Радостный, Расслабленный, Рациональный, Религиозный, Скромный, Слабый, Сложный, Собранный, Сочувственный, Спокойный, Спонтанный, Счастливый, Талантливый, Тихий, Уверенный, Умный, Упорный, Храбрый, Чувствительный, Щедрый, Экстравертный, Энергичный

3) Далее берем лист бумаги, делим его вертикально пополам и горизонтально пополам. Получится четыре «окна» (части).

4) В левое верхнее («**Открытое Я**») пишем те слова, которые есть и в собственном списке, и общественном.

5) В левое нижнее («**Закрытое Я**») – слова, которые есть только в собственном списке.

6) В правое верхнее («**Слепое Я**») – слова, которые есть только в общественном списке.

7) В правое нижнее («**Неизвестное Я**») – слова, которых нет ни в одном списке.

*Обработка результатов:*

**Открытое окно** включает в себя информацию, которую мы о себе знаем и представляем ее другим – как наше имя, некоторые наши привычки и качества.

**Закрытое окно** описывает информацию, которую мы о себе знаем, но другим не сообщаем. Сюда включается та информация, которую мы хотели бы сохранить в тайне от других.

**Слепое окно** описывают информацию, которая известна другим, но неизвестна нам. Сюда входит то, как мы воспринимаем человека со стороны, в то время как он сам не имеет ни малейшего об этом понятия.

**Неизвестное окно** включает ту информацию, которая неизвестна ни нам, ни другим людям.

Размер «окон» (кол-во слов в этой части) может изменяться: если мы разговариваем с другом, то самой большим является открытое окно. Если же мы сидим на экзамене, то для нас самым большим может являться слепое (мы не знаем, что в этот момент думает о нас преподаватель) или закрытое (если мы списываем под партой!).

В психотерапии (а именно для этой области прилагали свой интеллектуальный труд Джо и Харри) работа происходит над изменением слепого и неизвестного окон, *переводя информацию из этих окон в открытое или закрытое окно*. В простом же общении мы должны уметь контролировать размер этих окон, занимаясь нашими «играми» или «представлением себя» в различном контексте.

### **Задание № 3. «Поиск совместного решения»**

*Цель исследования:*

- освоить активный стиль общения и развить в группе отношения партнерства;
- овладеть принципами принятия задачи и поиска совместного решения.

1) задание «Эрмитаж»

В этой игре участвуют три или четыре человека. Один человек остается в комнате, остальные выходят за дверь.

*Инструкция* для того, кто остался в комнате: «Ты — билетер в Эрмитаже. Эрмитаж работает до 18 часов. Сейчас уже 17 часов, и людей уже в музей не пускают, но желающие есть. Твоя задача — послушать людей, которые будут сюда по очереди входить, и решить, пустить этого человека или нет. У тебя нет ограничений: ты можешь пустить всех, или пустить только тех, кто тебя убедит, или не пустить никого».

*Инструкция* для участников за дверью: «Вы пришли в Эрмитаж за час до закрытия. В музей уже не пускают и касса закрыта. На входе еще стоит билетер. Ваша задача — продумать аргументацию, чтобы вас пустили в музей. Придумывать можно все, что угодно, но чтобы это было в рамках разумного. Вы подходите и пытаетесь его уговорить. У вас примерно две-три минуты».

*Оценивается:* аргументы и эффективность стратегии, которую придумали участники.

## 2) задание «Наследство»

Муж оставил завещание беременной жене: если родится мальчик, то имущество делится таким образом — две трети мальчику, одна треть — жене; если девочка, то поровну. Родилась двойня — мальчик и девочка. Как поделить имущество?

Эта задача сложнее, так как у нее нет математического решения, потому что здесь три неизвестных, и соответственно, абсолютно правильного решения нет.

*Оценивается:* аргументация, которую используют участники игры; совместный (командный) поиск решения. Очень важен сам процесс поиска совместного решения, то, как мы приходим к результату, какие аргументы используются для отстаивания своей точки зрения, насколько они удачны.

*Источники:*



1. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labirint.ru/books/572719/>
2. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 128 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70114](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70114) — Загл. с экрана.
3. Психология личности и межличностных отношений: метод. пособие для студентов /Сост. Сысорова О.Ю., Шестакова Л.А.- Н. Новгород, НГТУ, 2009.- 52с.
4. Корсини Р., Ауэрбах А. Психологическая энциклопедия: [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://vocabulary.ru>
5. Пузиков, В. Г. Технология ведения тренинга. От замысла к результату / В.Пузиков. — СПб.: Издательство «Речь», 2007.-224 с.
6. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>

### **3. СПЕЦИФИКА СОСТАВЛЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТРЕНИНГА**

*Цель:* овладение диагностическими методиками, направленными на изучение особенностей межличностного взаимодействия.

Важным условием эффективности тренингового процесса является возможность создания групп по тем критериям, которые вытекают из цели и программы занятий. Подобная практика комплектования тренинговых групп предполагает этап психодиагностики или тестирования будущих участников, а затем подбор их в группы в соответствии с полученными данными. Важен вопрос о том, какие свойства личности способствуют, а какие препятствуют эффективному групповому воздействию.

Рассмотрим основные критерии, по которым можно осуществлять подбор участников тренинга:

- *Личностные качества.* В качестве значимых для комплектования групп личностных качеств участников, измеряемых тестами, выступают такие черты, как интроверсия – экстраверсия, нейротизм – стабильность, ригидность – гибкость, экстернальность – интернальность.

- *Уровень интеллектуального развития* является важной характеристикой групповой структуры и обучаемости группы. Несмотря на то что тестирование здесь излишне, учитывать этот признак необходимо. Различия в уровне интеллектуального развития участников будут проявляться, даже если группу выровнять по образовательному признаку. Это наглядно проявляется в ролевых играх, в различном понимании исполняемых ролей, в дискуссии по проблемам образа жизни и пр. В целом же группа должна быть однородной по уровню образования и интеллекта.

- *Возраст и опыт* участников являются значимыми критериями комплектования группы и работы с ней. Активнее работает группа с минимальным возрастным разбросом, т.е. люди примерно одного поколения и одного жизненного опыта. Допустимые возрастные границы – от 18 до 60 лет, оптимальные – от 20 до 40 лет. Группы формируют по признаку идентичности делового опыта.

- *Пол* также влияет на эффективность проведения тренинга. Замечено, что однополые группы более вяло и менее интересно принимают участие в тренинговых упражнениях, чем разнополые. Существует целесообразность включения в состав однополой мужской группы 1 – 2 женщин, а при обратном варианте 1 – 3 мужчин. Отмечается, что многих проблем можно избежать, если в однополой группе руководитель противоположного пола.

**Творческое задание:** проведите психодиагностику своих однокурсников как будущих участников социально-психологического тренинга, а затем сформируйте группы в соответствии с полученными данными.

## **1. Методика диагностики межличностных отношений Лири**

Методика создана Т. Лири (Т. Лиар), Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 г. и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном "Я", а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке.

При исследовании межличностных отношений, социальных аттитюдов наиболее часто выделяются два фактора: доминирование-подчинение и дружелюбие-агрессивность. Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия. Они названы М. Аргайлом в числе главных компонентов при анализе стиля межличностного поведения и по содержанию могут быть соотнесены с двумя из трех главных осей семантического дифференциала Ч. Осгуда: оценка и сила. В многолетнем исследовании, проводимом американскими психологами под руководством Б. Бейлза, поведение члена группы оценивается по двум переменным, анализ которых осуществляется в трехмерном пространстве, образованном тремя осями: доминирование-подчинение, дружелюбие-агрессивность, эмоциональность-аналитичность.

Для представления основных социальных ориентации Т. Лири разработал условную схему в виде круга, разделенного на секторы. В этом круге по горизонтальной и вертикальной осям обозначены четыре ориентации: доминирование-подчинение, дружелюбие-враждебность. В свою очередь эти секторы разделены на восемь – соответственно более частным отношениям. Для еще более тонкого описания круг делят на 16 секторов, но чаще используются октанты, определенным образом ориентированные относительно двух главных осей.

Схема Тимоти - Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние

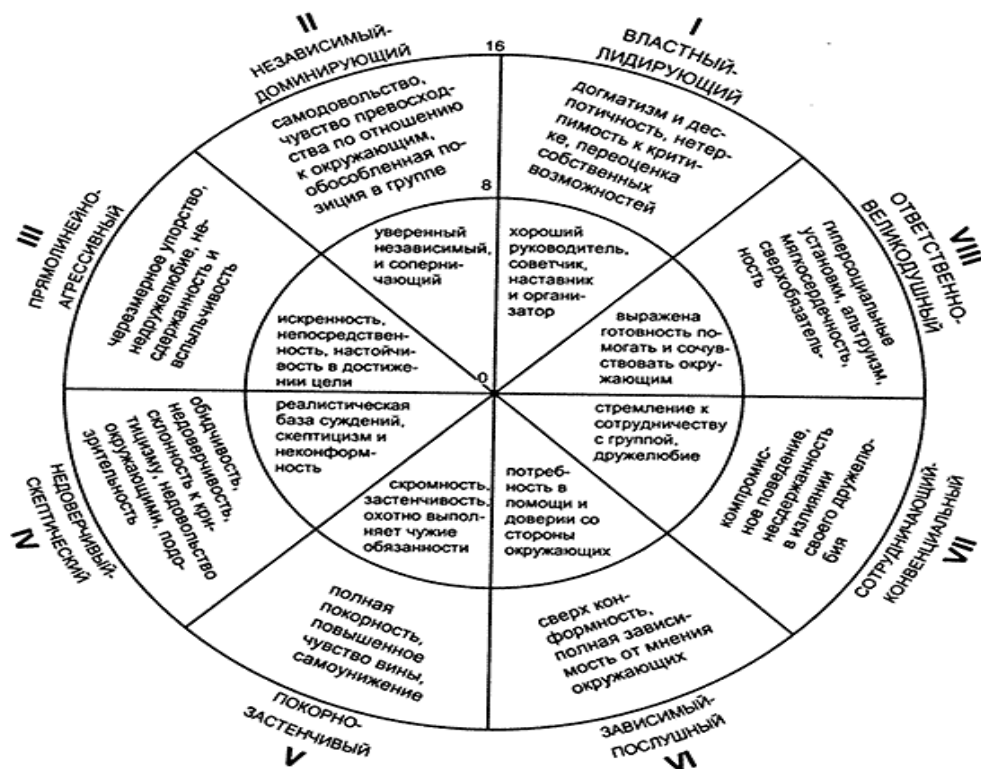
полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

Т. Лири предлагал использовать методику для оценки наблюдаемого поведения людей, т.е. поведения в оценке окружающих ("со стороны"), для самооценки, оценки близких людей, для описания идеального "Я". В соответствии с этими уровнями диагностики меняется инструкция для ответа.

Разные направления диагностики позволяют определить тип личности, а также сопоставлять данные по отдельным аспектам. Например, "социальное Я", "реальное Я", "мои партнеры" и т.д.

Методика может быть представлена респонденту либо списком (по алфавиту или в случайном порядке), либо на отдельных карточках. Ему предлагается указать те утверждения, которые соответствуют его представлению о себе, относятся к другому человеку или его идеалу.



### Инструкция:

"Вам будут представлены суждения, касающиеся характера человека, его взаимоотношений с окружающими людьми. Внимательно прочтите каждое суждение и оцените, соответствует ли оно Вашему представлению о себе. Поставьте на бланке ответов знак "+" против номеров тех определений, которые соответствуют Вашему представлению о себе, и знак "-" против номеров тех утверждений, которые не соответствуют Вашему представлению о себе. Старайтесь быть искренним. Если нет полной уверенности, знак "+" не ставьте.

После оценивания своего реального "Я" вновь прочтите все суждения и отметьте те из них, которые соответствуют Вашему представлению о том, каким Вам, по Вашему мнению, следовало бы быть в идеале".

Если необходимо оценить личность кого-то другого, то дается дополнительная инструкция: "Таким же образом, как и в первых двух вариантах, дайте оценку личности Вашего начальника (сослуживца, подчиненного):

1. "Мой начальник, такой, какой он есть на самом деле";

## 2. "Мой идеал начальника".

Методика может быть представлена респонденту либо списком (по алфавиту или в случайном порядке), либо на отдельных карточках. Ему предлагается указать те утверждения, которые соответствуют его представлению о себе, относятся к другому человеку или его идеалу.

**На первом этапе обработки** данных производится подсчет баллов по каждой октанте с помощью ключа к опроснику.

### **Ключ**

Авторитарный: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100.

Эгоистичный: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104.

Агрессивный: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108.

Подозрительный: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112.

Подчиняемый: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116.

Зависимый: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120.

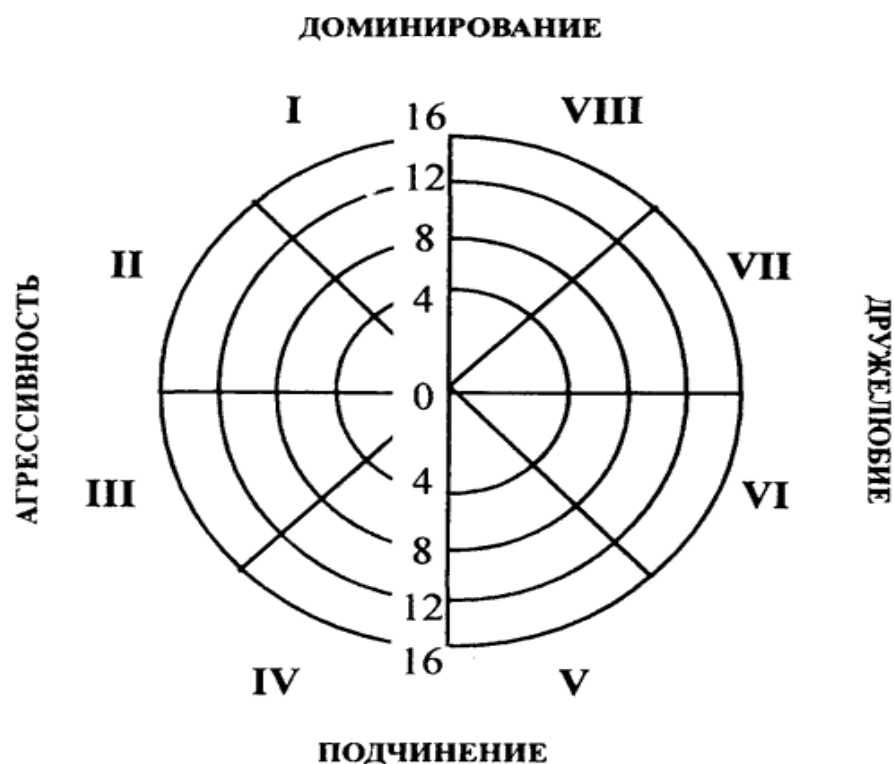
Дружелюбный: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124.

Альтруистический: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.

**На втором этапе** полученные баллы переносятся на диаграмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (минимальное значение — 0, максимальное — 16).

Концы таких векторов соединяются и образуют профиль, отражающий представление о личности данного человека. Очерченное пространство заштриховывается. Для каждого представления строится отдельная диаграмма, на которой оно характеризуется по выраженности признаков каждой октанты.

## Психограмма:



*На третьем этапе* с помощью формул определяются показатели по двум основным параметрам «Доминирование» и «Дружелюбие»:

$$\text{Доминирование} = (I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI)$$

$$\text{Дружелюбие} = (VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$$

*Таким образом,* система баллов по 16 межличностным переменным превращается в два цифровых индекса, которые характеризуют представление субъекта по обозначенным параметрам.

В результате проводится анализ личностного профиля – определяются типы отношения к окружающим.

### *Интерпретация результатов*

Подсчет баллов ведется отдельно для каждой оцениваемой личности. Показателем нарушения отношений с определенным лицом является разница между представлениями человека о нем и желаемом его образе в качестве партнера по общению.

Максимальная оценка уровня – 16 баллов, но она разделена на четыре степени выраженности отношения:

<b>0-4 балла – низкая</b>	<b>адаптивное поведение</b>
<b>5-8 баллов - умеренная</b>	
<b>9-12 баллов – высокая</b>	<b>экстремальное поведение</b>
<b>13-16 баллов – экстремальное</b>	<b>до патологии</b>

Положительное значение результата, полученного по формуле "доминирование", свидетельствует о выраженном стремлении человека к лидерству в общении, к доминированию. Отрицательное значение указывает на тенденцию к подчинению, отказу от ответственности и позиции лидерства.

Положительный результат по формуле "дружелюбие" является показателем стремления личности к установлению дружелюбных отношений и сотрудничеству с окружающими. Отрицательный результат указывает на проявление агрессивно-конкурентной позиции, препятствующей сотрудничеству и успешной совместной деятельности. Количественные результаты являются показателями степени выраженности этих характеристик.

Наиболее заштрихованные на профиле октанты соответствуют преобладающему стилю межличностных отношений данного индивида. Характеристики, не выходящие за пределы 8 баллов, свойственны гармоничным личностям. Показатели, превышающие 8 баллов, свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Баллы, достигающие уровня 14-16, свидетельствуют о трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0-3 балла) могут быть результатом скрытности и неоткровенности испытуемого. Если в психограмме нет октантов, заштрихованных выше 4-х баллов, то данные сомнительны в плане их достоверности: ситуация диагностики не расположила к откровенности.



Первые четыре типа межличностных отношений (октанты 1-4) характеризуются тенденцией к лидерству и доминированию, независимостью мнения, готовностью отстаивать собственную точку зрения в конфликте. Другие четыре октанта (5-8) – отражают преобладание конформных установок, неуверенность в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам.

В целом интерпретация данных должна ориентироваться на преобладание одних показателей над другими и в меньшей степени - на абсолютные величины. В норме обычно не наблюдаются значительные расхождения между «Я» актуальным и идеальным. Умеренное расхождение может рассматриваться как необходимое условие самосовершенствования.

Неудовлетворенность собой чаще наблюдается у лиц с заниженной самооценкой (5,6,7 октанты), а также у лиц, находящихся в ситуации затянувшегося конфликта (4 октант). Преобладание одновременно 1 и 5 октанта свойственно лицам с проблемой болезненного самолюбия, авторитарности, 4 и 8 – конфликт между стремлением к признанию группой и враждебностью, т.е. проблема подавленной враждебности, 3 и 7 – борьба мотивов самоутверждения и аффилиации, 2 и 6 – проблема независимости-подчиняемости, возникающая в сложной служебной или иной ситуации, вынуждающей повиноваться вопреки внутреннему протесту.

Личности, у которых обнаруживаются доминантные, агрессивные и независимые черты поведения, значительно реже проявляют недовольство своим характером и межличностными отношениями, однако и у них может выявляться тенденция к совершенствованию своего стиля межличностного взаимодействия с окружением. При этом возрастание показателей того или иного октанта определит направление, по которому самостоятельно движется личность в целях самосовершенствования, степень осознания имеющихся проблем, наличие внутриличностных ресурсов.

Типы межличностных отношений

I. Авторитарный

13 - 16 – диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9 - 12 – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения. 0-8 – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

## II. Эгоистичный

13 - 16 – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, сам относится к ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый.

0 - 12 – эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству.

## III. Агрессивный

13 - 16 – жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий, жесткий, агрессивность может доходить до асоциального поведения.

9 - 12 – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0 - 8 – упрямый, упорный, настойчивый и энергичный.

## IV. Подозрительный

13 - 16 – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно на всех жалуется, всем недоволен (шизоидный тип характера).

9 - 12 – критичный, необщительный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за неуверенности в себе, подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

0 - 8 – критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

#### V. Подчиняемый

13 - 16 – покорный, склонный к самоунижению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9 - 12 – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

0 - 8 – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

#### VI. Зависимый

13 - 16 – резко неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения. 9-12 – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

0 - 8 – конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

#### VII. Дружелюбный

9 - 16 – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, "быть хорошим" для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогрупп имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

0 - 8 – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам "хорошего тона" в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать,

чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

### VIII. Альтруистический

9 - 16 – гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, принимает на себя ответственность за других (может быть только внешняя "маска", скрывающая личность противоположного типа).

0 - 8 – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

Первые четыре типа межличностных отношений —1, 2, 3 и 4 — характеризуются преобладанием неконформных тенденций и склонностью к дезьюктивным (конфликтным) проявлениям (3, 4), большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию (1, 2).

Другие четыре октанта — 5, 6, 7, 8 — представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, конгруэнтность в контактах с окружающими (7, 8), неуверенность в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам (5, 6).

### **Текст опросника**

Поставьте знак "+" против тех определений, которые соответствуют Вашему представлению о себе (если нет полной уверенности, знак "+" не ставьте).

1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
- I. 3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством собственного достоинства

6. Независимый

**II.** 7. Способен сам позаботиться о себе

8. Может проявить безразличие

9. Способен быть суровым

10. Строгий, но справедливый

**III.** 11. Может быть искренним

12. Критичен к другим

13. Любит поплакаться

14. Часто печален

**IV.** 15. Способен проявить недоверие

16. Часто разочаровывается

17. Способен быть критичным к себе

18. Способен признать свою неправоту

**V.** 19. Охотно подчиняется 20. Уступчивый

21. Благородный

22. Восхищающийся и склонный к подражанию

**VI.** 23. Уважительный

24. Ищущий одобрения

25. Способен к сотрудничеству

26. Стремится ужиться с другими

**VII.** 27. Дружелюбный, доброжелательный

28. Внимательный и ласковый

29. Деликатный

30. Одобряющий

**VIII.** 31. Отзывчивый к призывам о помощи

32. Бескорыстный

33. Способен вызвать восхищение

34. Пользуется уважением у других

**I.** 35. Обладает талантом руководителя

36. Любит ответственность

37. Уверен в себе

38. Самоуверен и напорист

**II.** 39. Деловит и практичен

40. Любит соревноваться

41. Строгий и крутой, где надо

42. Неумолимый, но беспристрастный.

**III.** 43. Раздражительный

44. Открытый и прямолинейный

45. Не терпит, чтобы им командовали

46. Скептичен

**IV.** 47. На него трудно произвести впечатление 48. Обидчивый, щепетильный

49. Легко смущается

50. Не уверен в себе

**V.** 51. Уступчивый

52. Скромный

53. Часто прибегает к помощи других

54. Очень почитает авторитеты

**VI.** 55. Охотно принимает советы

56. Доверчив и стремится радовать других

57. Всегда любезен в общении

58. Дорожит мнением окружающих

**VII.** 59. Общительный и уживчивый

60. Добросердечный

61. Добрый, вселяющий уверенность

62. Нежный и мягкосердечный

**VIII.** 63. Любит заботиться о других

64. Бескорыстный, щедрый

65. Любит давать советы

66. Производит впечатление значимости

- I. 67. Начальственно-повелительный**
- 68. Властный
  - 69. Хвастливый
  - 70. Надменный и самодовольный
- II. 71. Думает только о себе**
- 72. Хитрый и расчетливый
  - 73. Нетерпим к ошибкам других
  - 74. Своекорыстный
- III. 75. Откровенный**
- 76. Часто недружелюбен
  - 77. Озлобленный
  - 78. Жалобщик
- IV. 79. Ревнивый**
- 80. Долго помнит обиды
  - 81. Склонный к самобичеванию
  - 82. Застенчивый
- V. 83. Безынициативный**
- 84. Кроткий
  - 85. Зависимый, несамостоятельный
  - 86. Любит подчиняться
- VI. 87. Предоставляет другим принимать решения**
- 88. Легко попадает впросак
  - 89. Легко попадает под влияние друзей
  - 90. Готов довериться любому
- VII. 91. Благорасположен ко всем без разбору**
- 92. Всем симпатизирует
  - 93. Прощает все
  - 94. Переполнен чрезмерным сочувствием
- VIII. 95. Великодушен и терпим к недостаткам**
- 96. Стремится покровительствовать

97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
- I.** 99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Сноб (судит о людях по рангу и личным качествам)
102. Тщеславный
- II.** 103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злобный, жестокий
- III.** 107. Часто гневливый
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный 110. Проникнут духом противоречия
- IV.** 111. Упрямый
112. Недоверчивый и подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
- V.** 115. Отличается чрезмерной готовностью
116. Мягкотелый
117. Почти никогда и никому не возражает
118. Ненавязчивый
- VI.** 119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится снискать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
- VII.** 123. Всегда дружелюбен
124. Всех любит
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
- VIII.** 127. Заботится о других в ущерб себе



128. Портит людей чрезмерной добротой

## **Методика 2. "Лидер"**

**(Е.С. Шефер и Р.К. Белл)**

*Цель методики:* оценить способность человека быть лидером.

Эта методика предназначена для того, чтобы оценить способность человека быть лидером. Данное качество немаловажно для специалиста – управленца, поскольку он должен быть лидером. В данной методике испытуемый отвечает на 50 вопросов, и по его ответам на эти вопросы делается вывод о том, обладает ли он персональными психологическими качествами, необходимыми лидеру.

*Инструкция:* из двух предложенных вариантов ответа на каждый вопрос необходимо выбрать и отметить только один.

### *Текст опросника*

1. Часто ли вы бываете в центре внимания окружающих?

а) да, б) нет.

2. Считаете ли вы, что многие из окружающих вас людей занимают более высокое положение по службе, чем вы?

а) да, б) нет.

3. Находясь на собрании людей, равных вам по служебному положению, испытываете ли вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?

а) да, б) нет.

4. Когда вы были ребенком, нравилось ли вам быть лидером среди сверстников?

а) да, б) нет.

5. Испытываете ли вы удовольствие, когда вам удастся убедить кого-то в чем-то?

а) да, б) нет.

6. Случается ли, что вас называют нерешительным человеком?

а) да, б) нет.

7. Согласны ли вы с утверждением: «Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей»?

а) да, б) нет.

8. Испытываете ли вы настоятельную необходимость в советчике, который мог бы направить вашу профессиональную активность?

а) да, б) нет.

9. Теряли ли вы иногда хладнокровие в разговоре с людьми?

а) да, б) нет.

10. Доставляет ли вам удовольствие видеть, что окружающие побаиваются вас?

а) да, б) нет.

11. Стараетесь ли вы занимать за столом (на собрании, в компании и т.п.) такое место, которое позволяло бы вам быть в центре внимания и контролировать ситуации

а) да, б) нет.

12. Считаете ли вы, что производите на людей внушительное (импозантное) впечатление?

а) да, б) нет.

13. Считаете ли вы себя мечтателем?

а) да, б) нет.

14. Теряетесь ли вы, если люди, окружающие вас, выражают несогласие с вами?

а) да, б) нет.

15. Случалось ли вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих, спортивных и других команд и коллективов?

а) да, б) нет.

16. Если то, что вы наметили, не дало ожидаемых результатов, то вы:

а) будете рады, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого;

б) возьмете на себя ответственность, и сами доведете дело до конца.

17. Какое из этих двух мнений вам ближе:

а) настоящий руководитель должен уметь сам делать то дело, которым он руководит, и лично участвовать в нем;

б) настоящий руководитель должен только уметь руководить другими и не обязательно делать дело сам.

18. С кем вы предпочитаете работать?

а) с покорными людьми,

б) с независимыми и самостоятельными людьми.

19. Стараетесь ли вы избегать острых дискуссий? а) да, б) нет.

20. Когда вы были ребенком, часто ли вы сталкивались с властностью вашего отца?

а) да, б) нет.

21. Умеете ли вы в дискуссии на профессиональную тему привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с вами не согласен?

а) да, б) нет.

22. Представьте себе такую сцену: во время прогулки с друзьями по лесу вы потеряли дорогу. Приближается вечер, и нужно принимать решение. Как вы поступите?

а) дадите возможность принять решение наиболее компетентному из вас;

б) просто не будете ничего делать, рассчитывая на других.

23. Есть такая пословица: «Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе». Справедлива ли она?

а) да, б) нет.

24. Считаете ли вы себя человеком, оказывающим влияние на других?

а) да, б) нет.

25. Может ли неудача в проявлении инициативы заставить вас больше никогда этого не делать?

а) да, б) нет.

26. Кто, с вашей точки зрения, истинный лидер?

а) самый компетентный человек;

б) тот, у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли вы стараетесь понять и по достоинству оценить людей?

а) да, б) нет.

28. Уважаете ли вы дисциплину?

а) да, б) нет.

29. Какой из следующих двух руководителей для вас предпочтительнее?

а) тот, который все решает сам;

б) тот, который всегда советуется и прислушивается к мнениям других.

30. Какой из следующих стилей руководства, по вашему мнению, наилучший для работы учреждения того типа, в котором вы работаете?

а) коллегиальный, б) авторитарный.

31. Часто ли у вас создается впечатление, что другие злоупотребляют вами?

а) да, б) нет.

32. Какой из следующих двух «портретов» больше напоминает вас?

а) человек с громким голосом, выразительными жестами, за словом в карман не полезет;

б) человек со спокойным, тихим голосом, сдержанный, задумчивый.

33. Как вы поведете себя на собрании и совещании, если считаете ваше мнение единственно правильным, но остальные с ним не согласны?

а) промолчу, б) буду отстаивать свое мнение.

34. Подчиняете ли вы свои интересы и поведение других людей делу, которым занимаетесь?

а) да, б) нет.

35. Возникает ли у вас чувство тревоги, если на вас возложена ответственность за какое-либо важное дело?

а) да, б) нет.

36. Что бы вы предпочли?

а) работать под руководством хорошего человека;

б) работать самостоятельно, без руководителя.

37. Как вы относитесь к утверждению: «Для того чтобы семейная жизнь была хорошей, необходимо, чтобы решение в семье принимал один из супругов»?

а) согласен, б) не согласен.

38. Случалось ли вам покупать что-либо под влиянием мнения других людей, а не исходя из собственной потребности?

а) да, б) нет.

39. Считаете ли вы свои организаторские способности хорошими?

а) да, б) нет.

40. Как вы ведете себя, столкнувшись с трудностями?

а) у меня опускаются руки;

б) у меня появляется сильное желание их преодолеть.

41. Делаете ли вы упреки людям, если они этого заслуживают? а) да, б) нет.

42. Считаете ли вы, что ваша нервная система способна выдерживать жизненные нагрузки?

а) да, б) нет.

43. Как вы поступите, если вам предложат произвести реорганизацию вашего учреждения?

а) введу нужные изменения немедленно;

б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.

44. Сумеете ли вы прервать слишком болтливого собеседника, если это необходимо?

а) да, б) нет.

45. Согласны ли вы с утверждением: «Для того чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»?

а) да, б) нет.

46. Считаете ли вы, что каждый человек должен сделать что-либо выдающееся?

а) да, б) нет.

47. Кем вы предпочли бы стать?

- а) художником, поэтом, композитором, ученым;
- б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку вам приятнее слушать?

- а) могучую и торжественную,
- б) тихую и лирическую.

49. Испытываете ли вы волнение, ожидая встречи с важными и известными людьми?

- а) да, б) нет.

50. Часто ли вы встречали людей с более сильной волей, чем ваша?

- а) да, б) нет.

Оценка результатов и выводы

В соответствии со следующим ключом определяется сумма баллов, полученных испытуемым.

*Ключ:*

1а, 2а, 3б,4а, 5а, 6б,7а, 8б,9б,10а, 11а, 12а, 13б,14б,15а, 16б,17а, 18б,19б,20а, 21а, 22а, 23а, 24а, 25б,26а, 27б,28а, 29б,30б, 31а, 32а, 33б,34а, 35б,36б,37а, 38б,39а, 40б,41а, 42а, 43а, 44а, 45б, 46а,47б,48а, 49б,50б.

За каждый ответ, совпадающий с ключевым, испытуемый получает 1 балл, в другом случае — 0 баллов.

Если сумма баллов оказалась до 25 баллов, то качества лидера выражены слабо.

Если сумма баллов в пределах от 26 до 35, то качества лидера выражены средне.

Если сумма баллов оказалась равной от 36 до 40, то лидерские качества выражены сильно.

И, наконец, если сумма баллов больше, чем 40, то данный человек, как лидер, склонен к диктату.

### **Методика 3. "Эффективность лидерства"**

**(Е.С. Шефер и Р.К. Белл)**

*Цель:* опросник оценивает не лидерские качества человека, а его возможную практическую деятельность в роли лидера с точки зрения ее потенциальной эффективности. В нем также на вопросы необходимо отвечать однозначно: «да» или «нет».

*Текст опросника:*

1. Стремитесь ли вы к использованию в своей работе новейших достижений?  
а) да, б) нет.
2. Стремитесь ли вы к сотрудничеству с другими людьми?  
а) да, б) нет.
3. Какой язык в общении с коллегами вы предпочитаете?  
а) краткий, ясный, точный;  
б) эмоциональный, образный, с намеками и подтекстом.
4. Разъясняете ли вы другим причины и основания принимаемых вами решений?  
а) да, б) нет.
5. Доверяют ли вам люди, которые постоянно или временно находятся в вашем подчинении?  
а) да, б) нет.
6. Вовлекаете ли вы всех исполнителей совместного дела в обсуждение связанных с ним вопросов, если на вас возложена обязанность ими руководить?  
а) да, б) нет.
7. Поощряете ли вы у подчиненных вам людей проявление самостоятельности, независимости в работе и инициативы?  
а) да, б) нет.
8. Помните ли вы имена тех людей, с которыми общаетесь?  
а) да, б) нет.
9. Предоставляете ли вы свободу действий своим подчиненным в достижении тех целей, которые ставите перед ними?

а) да, б) нет.

10. Контролируете ли вы ход выполнения задания вашими подчиненными?

а) да, б) нет.

11. Помогаете ли вы своим подчиненным, если они в этом нуждаются?

а) да, б) нет.

12. Выражаете ли вы благодарность подчиненному за хорошо выполненную работу?

а) да, б) нет.

13. Стремитесь ли вы искать в людях лучшие их качества и ориентироваться на них в совместной работе?

а) да, б) нет.

14. Знаете ли вы о том, как наилучшим образом использовать положительные качества, имеющиеся у ваших подчиненных, в работе?

а) да, б) нет.

15. Знаете ли вы интересы и потребности ваших подчиненных?

а) да, б) нет.

16. Умеете ли вы быть внимательным слушателем?

а) да, б) нет.

17. Благодарите ли вы сотрудников за работу в присутствии других?

а) да, б) нет.

18. Делаете ли вы замечания своим подчиненным? Если да, то в какой обстановке?

а) наедине, б) в присутствии других.

19. Отмечаете ли вы хорошую работу своих подчиненных, докладывая об итогах вышестоящему руководителю?

а) да, б) нет.

20. Доверяете ли вы своим подчиненным?

а) да, б) нет.



21. Стремитесь ли вы доводить до подчиненных всю основную информацию, получаемую от вышестоящих руководителей и организаций?

а) да, б) нет.

22. Раскрываете ли вы значение работы, выполняемой каждым из ваших подчиненных, для общего дела?

а) да, б) нет.

23. Оставляете ли вы себе и подчиненным время для планирования работы?

а) да, б) нет.

24. Есть ли у вас план повышения своей квалификации?

а) да, б) нет.

25. Имеется ли у ваших подчиненных план повышения их квалификации (или индивидуальные планы подобного рода)? а) да, б) нет.

26. Регулярно ли вы читаете специальную литературу?

а) да, б) нет.

27. Имеете ли вы библиотеку новейшей литературы по вашей специальности?

а) да, б) нет.

28. Заботитесь ли вы о состоянии своего здоровья, сохранении и повышении работоспособности?

а) да, б) нет.

29. Любите ли вы выполнять сложную, но интересную работу?

а) да, б) нет.

30. Проводите ли вы лично обучение своих подчиненных с целью улучшения качества и повышения эффективности их работы?

а) да, б) нет.

31. Знаете ли вы о том, на какие качества работника необходимо ориентироваться при его приеме на работу? а) да, б) нет.

32. С желанием ли вы занимаетесь разбором жалоб и удовлетворением персональных просьб, исходящих от подчиненных? а) да, б) нет.

33. Сохраняете ли вы психологическую дистанцию в общении с подчиненными?

а) да, б) нет.

34. Относитесь ли вы к своим подчиненным со вниманием и уважением?

а) да, б) нет.

35. Уверены ли вы в себе?

а) да, б) нет.

36. Хорошо ли вы знаете свои сильные и слабые стороны?

а) да, б) нет.

37. Часто ли вы проявляете творчество в работе? а) да, б) нет.

38. Регулярно ли вы повышаете свою квалификацию на специальных курсах, семинарах и т.п.?

а) да, б) нет.

39. Достаточно ли гибко вы себя ведете при принятии решений и в общении с людьми?

а) да, б) нет.

40. Готовы ли вы изменить стиль своего руководства, если потребуется?

а) да, б) нет.

Если эта методика используется для самооценки руководителя, то возникает опасность искажения результатов вследствие субъективной установки показать себя в лучшем свете или просто недостаточного осознания человеком своих особенностей. Поэтому данный опросник рекомендуется вместе с руководителем предлагать его подчиненным, а затем обобщать полученные результаты.

За каждый утвердительный ответ на предложенные вопросы («да») испытуемый получает 1 балл, а за каждый отрицательный («нет») — 0 баллов.

Если испытуемый получит от 30 до 40 баллов, то стиль его руководства (с учетом высказанного выше замечания) считается высокоэффективным.

Если сумма баллов оказалась в пределах от 11 до 29, то стиль руководства рассматривается как среднеэффективный.

Если общая сумма баллов оказалась 10 и меньше, то стиль руководства данного человека рассматривается как малоэффективный и ему не рекомендуется быть руководителем.

**Творческое задание:** напишите эссе: «Гендерные роли и межличностные отношения».

*Цель:* Формирование знаний о гендерных различиях и социализации; о современных исследованиях гендерных различий.

*План занятия:*

1. Демонстрация документального фильма: «Теория невероятности: Леди Икс»
2. Обсуждение содержания документального фильма.

*Информация о фильме:*

Название: Теория невероятности: Леди Икс

Год выхода: 2007

Жанр: Документальный

Выпущено: Россия

Продолжительность: 0:38:30

Перевод: Оригинал (Русский)

Файл:

Формат: AVI

Качество: SATRip

Видео: 512 x 384 (4:3) 25,000 Гц

Звук: 22050 Гц, Моно, 352 Кбит/сек

Размер: 145 Mb

### **Вопросы для обсуждения**

1. Биологическое своеобразие мужского и женского мозга.
2. В чем заключается секрет феноменальной женской реакции
3. Чем обусловлена возможность стремительной карьеры женщины в мужских областях знаний

4. Почему мужской хромосом подвержен мутациям.
5. Сущность теории эволюции Вигена Гиодокяна
6. В чем проявляется, по мнению ученых, ущербность мужской У-хромосомы.

***Источники:***

1. Бурно М.Е., Канарш Г.Ю. Психотерапия здоровых. Психотерапия России. Практическое руководство по Характерологической креатологии. / Сост. и отв. ред. Г. Ю. Канарш; общ. ред. М. Е. Бурно. — М.: Институт консультирования и системных решений, 2015. — 744 с.
2. Ефимова, Д.В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Ефимова, Л.И. Найдёнова, В.В. Белолипецкий. — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ (Пензенский государственный технологический университет), 2013. — 232 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=62641](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=62641) — Загл. с экрана.
3. Методика диагностики межличностных отношений Лири [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.psylab.info>
4. Опросники межличностных отношений [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://azps.ru/tests/indexlomo.html>
5. Пугачев, В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Рабочая книга практического психолога / В.П. Пугачев.- М., 2010.
6. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>

#### **4. СРЕДСТВА ВОЗДЕЙСТВИЯ ПСИХОЛОГА НА ГРУППУ.**

##### **ОСНОВНЫЕ РОЛИ ВЕДУЩЕГО ГРУППЫ**

Руководителю тренинга важно обладать и определенными навыками групповой работы:

- сплочения группы;
- проведения разминок, ролевых и психотехнических игр;

- ведения дискуссии;
- повышения мотивации;
- устранения возражения;
- обратной связи;
- общения с «трудными клиентами».

В целом, обобщая многочисленные исследования профессионально важных черт групповых ведущих (С. Кратохвилл, М. Либерман, К. Роджерс, И. Ялом и др.), можно выделить следующие личностные черты, желательные для руководителя тренинговой группы:

- концентрация на участнике тренинга, желание и способность ему помочь;
- гибкость и терпимость к различным проявлениям участника;
- эмпатичность, восприимчивость, способность создавать атмосферу эмоционального комфорта и доброжелательности во время занятий;
- аутентичность поведения, т.е. способность предъявлять группе подлинные эмоции и переживания;
- энтузиазм и оптимизм, вера в способности участников группы к изменению и развитию;
- уравновешенность, терпимость к фрустрации и неопределенности, высокий уровень личностной саморегуляции;
- уверенность в себе, позитивное самоотношение, адекватная самооценка;
- осознание собственных конфликтных областей, потребностей, мотивов;
- богатое воображение, интуиция;
- высокий уровень интеллекта.

По мнению известного специалиста в области психокоррекционных групп К.Рудестама, тренер «...в группах роста и терапевтических группах

должен быть отчасти артистом, отчасти ученым, соединяющим чувства и интуицию с профессиональным знанием методов и концепций.

**Творческое задание:** «Словом можно соединить людей, словом можно разъединить их; словом можно служить любви, словом можно служить вражде и ненависти...». Наверняка вы можете прокомментировать эти слова Льва Толстого примерами из собственной жизни. Поделитесь с группой своей историей!

**Задание №1. Выбрать тему для публичного обсуждения на дебатах.**  
(Подготовительный этап: распределение ролей, формирование команд)

**Задание №2. Два на два, или Новый Юлий Цезарь.**

*Цели и задачи:* эффективно тренировать взаимодействие с партнером при максимальной концентрации и скорости реакций; дать возможность участникам тренинга проверить себя и свою готовность выступать в качестве лидера; развить умение эффективно работать в нескольких направлениях деятельности; научиться действовать в условиях стресса, не теряя способностей концентрировать внимание на проблеме.

*Размер группы:* до 20 человек.

*Ресурсы:* упражнение требует по-настоящему большой и свободной от мебели комнаты, двух стульев, маркер для записи результатов каждого раунда.

*Время:* в зависимости от количества участников. Каждая четверка игроков находится в игре 10 минут.

*Роли:* Игроки- 4чел

Судьи -3группы

Таймер

*Ход упражнения*

Это упражнение возвращает нас к рассказам об императоре Юлии Цезаре, который обладал поразительной способностью одновременно и качественно выполнять несколько различных действий. Порой лидеру приходится применять на практике замечательные качества знатного римлянина.

В каждом раунде игры будет участвовать четверо игроков в поле и две группы судей.

(Количество судей значения не имеет, так что порой можно всех зрителей разделить на две судейские группы, каждая из которых получает конкретное задание).

Итак, первая игровая четверка выходит на площадку и выносит с собой два стула. Первый и второй игроки садятся друг против друга на расстоянии 2-2,5 м. Третий и четвертый игроки вначале располагаются за стулом второго участника. Это их стартовая позиция, потом по ходу игры они могут свободно передвигаться по комнате.

Правила игры таковы. В течение двух минут первый игрок обязан повторять все движения второго игрока, выполняемые им произвольно: любые движения, сидя, стоя, в движении по комнате... Кроме того, первому игроку предстоит отвечать на непрерывные вопросы третьего и четвертого игроков. Вопросы могут быть любыми. Когда иссякнет фантазия одного из спрашивающих, в дело немедленно включается второй.

Обратите внимание, что в игре участвуют и судьи. Они - самые справедливые и внимательные арбитры в мире. Одна группа судей будет следить за тем, чтобы первый игрок не пропускал движений партнера и повторял каждое из них. За каждый пропуск начисляется штрафное очко! Вторая группа следит за ответами на вопросы. Ответы могут быть абсолютно свободными, отличаться нелогичностью, отсутствием связи с вопросом и т.д. Важно, чтобы прозвучала осмысленная реакция первого игрока на вопросы двух ассистентов и чтобы в своих ответах он не пользовался запрещенными "Да!", «Нет!", "Не знаю!"

Использование каждого запрещенного ответа приносит штрафное очко.

Игра продолжается в течение двух минут. Затем судьи первой и второй групп сообщают о количестве заработанных игроком штрафных очков. Результат записывается. После этого игроки меняются ролями: отвечать и повторять движения в течение двух минут будет теперь второй игрок.

Вновь подведение итогов, запись и смена ролей: теперь игровые стулья занимают третий и четвертый участники, а первый и второй будут задавать вопросы.

Это задание можно проводить по очереди со всей группой, чтобы определить абсолютного чемпиона -того, кто набрал наименьшее количество штрафных очков.

*Завершение:* обсуждение упражнения.

- Какие действия было сложнее выполнять - повторять движения партнера или отвечать на вопрос?
- Случались ли во время игры мгновения кризиса, когда вы понимали, что теряете контроль над ситуацией? Что помогло вам преодолеть такие моменты и вернуться к выполнению задания?
- Что вы вынесли для себя из игры? Что вы думаете сейчас о сильных и слабых сторонах своего поведения в кризисной ситуации?

### **Задание №3. Учимся слушать**

*Цели:*

- развить навыки внимательного слушания;
- на практике отслеживать умение пользоваться интонацией, темпом речи, высотой звуков, языком жестов, мимикой, телом для эффективной коммуникации;
- обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;
- тренировать умение находить и использовать инструменты для убедительного и яркого выступления, общения с аудиторией;
- способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере.

*Размер группы:* не важен.

*Ресурсы:* фрагмент статьи Тони Бьюзена для каждого участника группы, доска для записи, фломастеры.

*Время:* 40 минут.



«Умение слушать - способность, развитию которой меньше всего уделяют внимание. Слух очень важен для нас, но мы часто пренебрегаем или злоупотребляем им. Если вы начнете заботиться о нем, вы обязательно увидите прогресс. И для вас будет не характерно явление, описываемое поговоркой: „В одно ухо влетело, в другое вылетело“. Вся информация останется в памяти».

*Инструкция:* у каждого из вас есть фрагмент текста английского психолога и исследователя проблем мозга и его функций Тони Бьюзена. Сейчас вся группа разобьется на пары, и в течение пятнадцати минут каждая пара проработает свои фрагменты текста (как правило, парам достанется два, а то и три фрагмента). Кроме понимания смысла статьи вам потребуются и немалые актерские способности. Потому что, собравшись через четверть часа, каждая пара (по порядку отмеченных номерами фрагментов текста) должна будет представить мини—сцену, иллюстрирующую советы английского психолога с придуманным текстом (не пользоваться текстом статьи!) или без него.

После каждой сцены зрители предложат свои варианты названия этого фрагмента. Мы запишем самые интересные и частые предложения на доске. Когда все сыграют свои сцены, а содержание статьи будет отражено на доске, проверим, насколько адекватны были передача информации и ее прием. Иными словами, прочитаем все вместе статью Тони Бьюзена и обратим внимание, совпало ли восприятие зрителей с тем, что собирались им передать пары, пользуясь языком инсценировки. А теперь – за дело. Вас ждет увлекательная работа!

### **Текст статьи Т. Бьюзена**

1. *Тренируйте свои уши.* Сознательно практикуйте «аналитическое слушание» . Оно состоит в возвращении себя в «природное состояние», в котором ваш мозг и уши настроены на восприятие всех звуков окружающей среды и в то же время концентрируются на самом важном.

2. *Поддерживайте общее физическое здоровье.* Латинская поговорка: «В здоровом теле - здоровый дух» справедлива. Если вы поддерживаете хорошую общую физическую форму (особенно если вы занимаетесь

аэробикой), то все ваши чувства, включая слух, будут улучшаться.

3. *Слушайте критически.* Даже когда вам приходится слушать что—то скучное (на ваш взгляд), попытайтесь найти для себя ответ на вопрос: «Что здесь может быть для меня интересно?», а не просто автоматически отбрасывайте это. Довольно часто там, где мы меньше всего ожидаем найти для себя нечто ценное, обнаруживается что—то полезное для нас.

4. *Слушайте дольше.* Часто говорят: чем мудрее человек, тем меньше он говорит и больше слушает. Каждый раз, слушая, попытайтесь воздержаться от суждения, пока говорящий не окончит говорить и вы не добьетесь полного понимания. Старайтесь избегать делать выводы до тех пор, пока у вас не будет полной картины.

5. *Слушайте оптимистически.* Если вы слушаете с надеждой, верой и внутренней установкой на то, что приобретете что—то полезное, то значительно увеличиваете вероятность того, что ваш ум найдет ценные взаимосвязи. Кроме того, весь процесс слушания станет намного более приятным.

6. *Поддерживайте здоровье слухового аппарата.* Убедитесь, что слух в порядке. Есть много специалистов, которые могут помочь вам в этом.

7. *Слушайте сознательно.* Убедите себя, что умение слушать становится одной из ваших отличительных особенностей. Слушая, добивайтесь действительно активного состояния ума и тела, а не симулируйте внимание.

8. *Используйте синестезию.* Синестезия - это ваша умственная способность объединять различные каналы, по которым поступает информация. Когда вы слушаете, попытайтесь «включить» и другие ваши органы чувств (особенно зрение). Чем больше каналов вы можете связать единой целью, тем лучше будет ваш слух, внимание, понимание и общее знание.

9. *Судите о содержании, а не о способе его подачи.* Когда вы слушаете, старайтесь избавиться от «комплекса превосходства» относительно любой неадекватности подачи и стиля, которые, возможно, присущи оратору. Полностью сконцентрируйтесь на содержании. Ваш мозг будет работать более

эффективно, если сможет схватывать общую идею. Поэтому прислушивайтесь к центральным темам, а не к отдельным фактам. Если вы последуете этому совету, то факты сами о себе позаботятся, легко увязываясь с главной структурой, которую констатирует ваш мозг, воспринимая эти идеи.

10. *Записывайте все схематично.* Когда вы прислушиваетесь к мыслям, степень вашего понимания, осмысления, запоминания и воспроизведения будет значительно большей, если вы законспектируете сказанное с помощью схем, а не стандартных линейных записей. Обозначения, используемые на схеме, включают в работу и правое, и левое полушария вашего головного мозга и, следовательно, резко улучшают общее качество слухового восприятия.

11. *Делайте перерывы.* Когда это возможно, обеспечьте себе перерывы в процессе слушания через каждые 3060 минут. Эти перерывы дадут вашему мозгу время, которое ему потребуется для обобщения, создавая при этом больший эффект свежести и новизны информации.

12. *Используйте свое воображение.* Хотя слушание связано, казалось бы, только с восприятием слов, контролируемых левым полушарием мозга, в действительности же это процесс, затрагивающий весь мозг. Поэтому, когда вы слушаете слова, попытайтесь представить, насколько это возможно, образы идей, воспринимаемых вами

13. *Слушайте в удобной позе.* Когда вы слушаете, принимайте позу равновесия и внимания, подобную той, которую принимают животные. Напряженная и неудобная поза автоматически уменьшает качество слухового восприятия.

#### **Упражнение 4. Записка для Вас**

*Цели:* развить умение пользоваться эмоционально окрашенной лексикой, интонацией, темпом речи, а также языком жестов, мимикой, телом для эффективной коммуникации и адекватной передачи переживаемых эмоций; обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения.

*Размер группы:* 12-15 человек.

*Ресурсы:*

А. Карточки с названиями эмоций (по одной на каждой карточке):

- страх;
- стыд;
- гнев;
- беспокойство;
- радость;
- грусть;
- тревога;
- беспомощность;
- печаль;
- заинтересованность;
- раздражение;
- зависть;
- недоверие...

Б. На каждого участника - записка с текстом «Я У СЕРГЕЯ. ПРИДУ К 10 ВЕЧЕРА. ПОКА!»

*Время:* 10–20 минут.

*Ход игры:*

Каждый из участников группы вытягивает «вслепую» карточку с названием одной из эмоциональных реакций.

Вслед за этим ведущий раздает каждому записки, содержание которых просит не разглашать.

*Инструкция:* прочитайте записку и представьте себе, что ее содержание и человек, который передал ее, вызывают в — частнике ту эмоциональную реакцию, которая указана на вытянутой им карточке. В течение 23 минут приготовить мини—монолог, тираду, свою оценку (в русле заданной роли). Спустя непродолжительное время ведущий просит группу собраться, и каждый (не называя «свою эмоцию» и не обнаруживая текст записки) отыгрывает «в

роли» свое отношение к прочитанному. Группа пытается назвать максимально точно то чувство, которое выпало каждому из участников.

Когда все высказались, спрашиваем, догадались ли участники, каков был текст полученной записки? Оказывается, все получили одну и ту же записку:

*«Я У СЕРГЕЯ. ПРИДУ К10 ВЕЧЕРА. ПОКА!»*

#### *Обсуждение*

- Интересно теперь обсудить, как и почему один и тот же текст вызвал различные эмоциональные состояния.
- Насколько адекватной была реакция на текст?
- Насколько мы умеем быть точными в передаче и в восприятии эмоций?
- Какие эмоции становятся для нас «привычными», что определяет наш эмоциональный тонус, какие сильные чувства мы тиражируем обычно?
- С чем связана наша привычка реагировать соответствующим образом (с темпераментом, воспитанием, пониманием ситуации, представлением о приличиях...)?

#### ***Источники:***

1. Бурно М.Е., Канарш Г.Ю. Психотерапия здоровых. Психотерапия России. Практическое руководство по Характерологической креатологии. / Сост. и отв. ред. Г. Ю. Канарш; общ. ред. М. Е. Бурно. — М.: Институт консультирования и системных решений, 2015. — 744 с.
2. Ефимова, Д.В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Ефимова, Л.И. Найдёнова, В.В. Белолипецкий. — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ (Пензенский государственный технологический университет), 2013. — 232 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=62641](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=62641) — Загл. с экрана.
3. Кипнис М. Ш. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями: Тренируем общение, способность влиять и убеждать/ М. Кипнис. -М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009 – 224 с.

4. Кипнис М. 128 лучших игр и упражнений для актера, режиссера, тренера. Актерский тренинг/ М. Кипнис. -М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009-287с.
5. Кипнис М. Ш. Тренинг лидерства/ М. Кипнис.- М: Ось-89, 2008.- 144с.
6. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labirint.ru/books/572719/>
7. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru/>

## **5. РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ТЕМЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ**

### **Тема 1. Межличностное общение в процессе публичных обсуждений**

#### **Подготовительный этап**

*Цель и задачи:* Формирование навыков критического мышления; концентрации на определенной проблеме; организации совместной деятельности; сбора и осмысления разнообразной информации; формирования и отстаивания собственной позиции; публичных выступлений; грамотного диалогического общения и взаимообучения.

Особенности и преимущества «дебатов» как современной технологии обучения представлены в статье Т.В. Светенко «Путеводитель по дебатам».

#### **Путеводитель по дебатам (по Т.В. Светенко)**

Технология «Дебаты» создана на базе международной образовательной программы «Дебаты», основанной в 1993 году Институтом «Открытое общество». Программа «Дебаты» – это технология, формирующая навыки критического мышления, умения действовать в новых непредсказуемых ситуациях, отстаивать свою позицию, быть терпимым к другим точкам зрения. Она успешно функционирует более чем в 30 городах России. Технология используется как форма или элемент занятий.

Дебаты – это интеллектуальная игра, представляющая собой особый вид дискуссии, проводимой по строгим формальным правилам. В основе лежит

резолюция (тема дебатов), которая всегда формулируется в виде утвердительного предложения. Участники должны склонить судей и зрителей (но не противоположную команду) к своей точке зрения. Этого добиваются путем предоставления своих аргументов в поддержку своей точки зрения и выдвижения контраргументов на высказывание противников

В командах может быть различное количество участников (чаще 3-6). Существует несколько вариантов командных и индивидуальных дебатов, в которых возможно либо только произнесение речей, либо добавляется возможность участия в перекрестной дискуссии, но обсуждение всегда организовано как столкновение двух противоположных позиций.

Основополагающими принципами организации дебатов являются честность и уважение партнеров, а самый главный принцип – «проигравших нет!»

### **Распределение ролей (Подготовительный этап)**

**Команды** (состоят из игроков-спикеров) – утверждающие защищают тему, отрицающие – опровергают.

**Судьи** – решают, какая из команд оказалась более убедительной в доказательстве своей позиции; ведут протокол игры, в котором отмечают области столкновения позиций; указывают сильные и слабые стороны выступления спикеров.

**Таймкипер** – следит за соблюдением регламента и правил игры.

**Тренер** (тьютор) – обычно преподаватель

### **Этапы работы в технологии «Дебаты»**

- Подготовка
- Выбор темы.
- Построение сюжета доказательств
- Подбор аргументов
- Собственно дебаты
- Оглашение позиций (дискуссия)
- Раунд перекрестных вопросов

### ***Источники:***

1. Акимова, А.Р. Психология тренинга: исследования субъективных и объективных компонентов эффективности [Электронный ресурс]: монография. — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2014. — 119 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=63060](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=63060) — Загл. с экрана.
2. Белогай, К.Н. Психологический тренинг как технология помощи семье [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.Н. Белогай, С.А. Дранишников. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 230 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61409](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61409) — Загл. с экрана.
3. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labyrinth.ru/books/572719/>
- 3.Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
- 4.Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>
- 5.Журнал «Человек» [www.courier.com.ru/homo/index.html](http://www.courier.com.ru/homo/index.html)

## **Тема 2. Управление коммуникациями**

*Цели и задачи:* Управление коммуникациями обеспечивает поддержку системы связи (взаимодействий) между участниками команды, передачу управленческой и отчетной информации, направленной на обеспечение достижения целей.

### **Упражнение №1 Слепой текст**

*Цели:*

- рассмотреть особенности текста, тренировать способности к номинации и структурированию;



- помочь игрокам развить воображение, метафорическое мышление, умение использовать символику языка и действия;

- развить способность к сопоставлению различных идей, умение использовать полученные ассоциации для решения творческой задачи; создать активную творческую атмосферу и позитивный настрой в группе.

*Размер группы:* 10-15

*Ресурсы:* доска или флип—чарт с письменными принадлежностями для записи задания.

*Время:* 40-60 минут.

*Ход упражнения*

На доске записывается набор слов. К примеру:

*Все это странно мы пойдем холодно сыро к черту и глаза красные, а с утра шел дождь так—то оно лучше глупо вляпались кап—кап—кап.*

Смысл задания, в котором участвуют группы по 5-7 участников, в том, чтобы в результате коллективного обсуждения превратить набор слов в текст. Как это можно сделать? Во-первых, вычленив логические единицы, расставляя знаки препинания. Во-вторых, интонация поможет понять смысл высказывания в неполном предложении. В-третьих, когда текст будет составлен, его требуется разыграть по ролям. И здесь появляется еще одна, дополнительная, возможность прояснить семантику - использование мимики и жеста.

Слова нельзя менять местами. Можно повторять одно и то же слово или фрагмент несколько раз в том месте, где это слово или фрагмент находится. Например:

Первый. ...Так—то оно лучше!

Второй. Лучше!? Глупо вляпались...».

Здесь повтор слова «лучше» (в том месте, где оно находилось в задании!) в сочетании с интонацией позволил логически связать фрагмент в диалог между героями.

Интересно сравнить результаты работы нескольких групп. Как правило, оказывается, что с помощью одного и того же набора слов можно составить разные тексты благодаря иному структурированию информации с помощью знаков препинания и интонации, а затем - и с помощью актерской игры. Порой сцены будут представлены и в различных жанрах: кто-то превратит текст в комедию, кто-то увидит в нем элементы трагедии или «ужастика».

### *Обсуждение*

Понравилось ли вам задание? Что было интересно в нем? В чем вы столкнулись с проблемами?

1. Как работала группа в процессе разработки текста и постановки театральной сцены: возникали ли конфликты, проявились ли лидеры, учитывалось ли мнение меньшинства?

2. Какая из показанных сцен и почему вам больше всего понравилась?

3. Напомните, пожалуйста, группе, с помощью каких средств коммуникации вы превратили набор слов в текст - в высказывание, наполненное смыслом. Что помогло вам успешно справиться со вторым этапом игры - превращением написанного текста в театральную сцену.

### **Упражнение № 2. Прием гостей**

#### *Цели и задачи:*

- побудить участников тренинга активно проявить в групповой работе качества творческой личности: гибкость мышления, изобретательность, воображение, способности к лицедейству;
- развивать логику мышления и действия в игровой ситуации;
- раздвинуть «границы креативности», снять страх перед неизвестным, перед поставленной проблемой.

*Размер группы:* не важен.

*Ресурсы:* не требуются.

*Время:* в зависимости от состава группы.

*Ход игры*

*Инструкция:* дня этой игры мне потребуется четыре добровольца. Спасибо смелым, встречаем их аплодисментами!

Один из вас будет хозяином дома. Ему предстоит принять трех гостей. Кто они? В этом заключается проблема. Дело в том, что, когда хозяин выйдет за дверь, мы с вами определим, что за роль досталась каждому из трех актеров. Они могут быть кем и чем угодно: родственниками хозяина квартиры, его друзьями или врагами, работниками сферы обслуживания, президентами, неодушевленными предметами, чувствами, временами года - наша фантазия здесь безгранична. Определив роли гостей, мы пригласим хозяина квартиры вернуться в комнату и за пять—десять минут, определить, что же за гости пожаловали сегодня к нему.

Как определить образ гостя? Во-первых, актеры, играющие гостей, должны будут придумать для своего персонажа некий пластический образ, так что характер движений уже будет определенной подсказкой. Кроме того, подумайте об использовании голосовых средств выразительности. В ходе игры хозяин может задавать гостям различные вопросы всем вместе или каждому по отдельности, по своему усмотрению. Отвечая на вопросы, гости продолжают играть свои роли и стараются сохранить инкогнито. (То есть ответы гостей должны быть на уровне намеков, уточнений, но не открытого снятия маски.)

Если за отведенное время хозяину удастся определить образы гостей, он выходит из игры победителем и становится одним из гостей в следующем туре игры.

*Завершение:* обсуждение игры и ее результатов.

### **Упражнение № 3 Психологическая дистанция**

*Цель:* а) экспериментальным путем проверить и показать участникам тренинга субъективное значение термина «психологическая дистанция» и важность дистанции в коммуникации;

б) помочь участникам тренинга сформировать/закрепить навыки самоанализа процессов общения

*Размер группы:* до 20

*Ресурсы:* не требуются

*Время:* 45 минут

### **Ход упражнения**

Предлагаем кому—то из участников группы проверить, насколько он осведомлен о «психологической дистанции», которую держат по отношению к нему товарищи по группе. Ведущий поворачивается к группе спиной. Участники (за его спиной) выбирают комфортную для себя психологическую дистанцию. Те, кто считает себя наиболее психологически близким ведущему, становятся поближе к нему. Те, кто чувствует, что находятся от ведущего на средней психологической дистанции, не приближены к нему, но и не удалены, выбирают свой интервал. В третьей группе - те, кто считает себя достаточно далеким от ведущего человеком. Просим всех запомнить выбранное ими место и дистанцию по отношению к ведущему и вернуться на свои места.

Затем предлагаем ведущему повернуться и выстроить участников группы так, как, по его мнению, они стояли, когда он не видел их.

После того как ведущий справился со своей задачей, зададим ему несколько вопросов:

- Уверен ли ты в том, что именно эти места выбрали товарищи по отношению к тебе? В чьем месте ты наименее уверен? Почему? Если необходимо, переставь этих людей в более подходящее, по твоему мнению, место. Не забудь, что ты комментируешь ИХ, а не собственный выбор!

- Постарайся спрогнозировать точность своего ответа. Как ты считаешь, велика ли погрешность, допущенная тобой - в сторону «приближения» или «удаления» от тебя, - твоих товарищей по группе?

Ну а теперь просим членов команды вернуться на те места, которые они сами для себя определили в начале упражнения. Ведущий сравнивает картину со своим вариантом, своими ощущениями.

### *Обсуждение*

- Как чувствует себя ведущий/группа после окончания упражнения?

- Что запомнилось вам в ходе игры? Что понравилось? Что заставило задуматься?

- Есть ли среди участников группы те, кто считает, что мнение ведущего о них обоснованно, даже если сначала их место было в другой колонне?

- Какие выводы вы можете сделать из проведенного упражнения?

#### **Упражнение № 4. Как развязать язык?**

*Цели:*

а) побудить участников тренинга к активному соревнованию, переключая их внимание с рефлексии - на «здесь и сейчас»,

на актуальное общение и достижение поставленной цели;

б) устранить психологические барьеры, снижающие эффективность общения, совершенствовать коммуникативные навыки путем активного игрового взаимодействия;

в) обратить внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений, способствовать интеграции группы за счет постоянного участия в совместной деятельности.

*Размер группы:* не важен

*Ресурсы:* карточки с темами

*Время:* 45-60 мин.

*Ход игры*

*«Настоящие гении общения характеризуются не только умением слушать, но и талантом подстраиваться к собеседнику, навыками беседы, когда „развязывается язык“ и хочется поделиться с человеком самым личным, сокровенным...*

Сейчас в центр круга сядут двое добровольцев. Они начнут диалог, в ходе которого должны постараться узнать как можно больше информации о партнере по определенной теме. (Карточки с тремя темами, на которые они должны «вывести» своего партнера, игроки получают от ведущего). Понятно, что их нужно держать от собеседника в секрете!)

1-й участник	2-й участник
ВАРЕНЬЕ СНЕГОПАД ПОНИ	ФИЛЬМ-БЛОКБАСТЕР ЗАКАТ СОЛНЦА ЛЕОПАРД

*Инструкция:* я уверен, что демонстрация, проведенная нашими добровольцами, - аплодисменты!!! - разожгла в вас аппетит и желание самим «раскрутить» собеседника на откровенный разговор. Я прошу вас разбиться на пары и в течение четверти часа отрабатывать умение захватывать инициативу в разговоре, используя свои коммуникационные навыки. Задача - делать это аккуратно, не вызывая подозрений в преднамеренности перехода на ту или иную тему.

1-й участник	2-й участник
<b>Выяснить:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Профессию вашего собеседника</li> <li>Состав его семьи</li> <li>Любимую телепередачу</li> </ul>	<b>Выяснить:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Семейное положение вашего собеседника</li> <li>его хобби</li> <li>его отношение к современной музыке</li> </ul>

#### Обсуждение

- Как вы оцениваете успешность вашего диалога? Удалось ли «развязать язык» собеседнику и вытащить из него необходимую информацию?
- Каковы были закономерности создания атмосферы доверительного общения?
- Какими приемами вы пользовались в диалоге с собеседником?
- Насколько задаваемые вами вопросы были вашими помощниками в беседе?

Важность правильно заданного вопроса поможет понять такой анекдот:

*Молодой ученик—монах обращается к Учителю с вопросом о том, может ли он закурить во время молитвы. Учитель отвечает: «Конечно, нет!» Услышав беседу, старший товарищ монаха ученика говорит: «А попробуй иначе!» - и сам обращается к настоятелю с вопросом:*

*- Скажите, Учитель, можно молиться во время курения?!*

*- Конечно!*

### **Упражнение № 5. Краткометражный фильм (15 мин)**

В этом упражнении участникам предлагается так «ужать» действие какого-нибудь фильма, чтобы из полнометражной картины получилось представление длиной в 1 минуту. Это требует фантазии и умения структурировать материал. Что можно опустить? Какие сцены достаточно показать, чтобы фильм узнали? Упражнение дает отличную возможность для быстрой мобилизации творческих ресурсов.

1. Участники разбиваются на команды по трое. Команды вместе выбирают фильм, который все они хорошо знают и который, как они полагают, известен и остальным.

2. У каждой команды есть 3 минуты, чтобы сократить выбранный фильм до небольшой сценки длиной в 1 минуту.

3. В представлении фильма должны участвовать все участники одной команды.

4. Команды представляют свои сценки, а остальные пытаются понять, о каком фильме идет речь.

#### ***Источники:***

1. Кипнис М. Ш. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями: Тренируем общение, способность влиять и убеждать/ М. Кипгис.-М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009 - 224с.

2. Кипнис М. 128 лучших игр и упражнений для актера, режиссера, тренера. Актерский тренинг/ М. Кипгис. - М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009 - 287с.

3. Кипнис М.Ш. Тренинг коммуникации: Сер. "Действенный тренинг"

/ М.Ш. Кипнис. - М., Ось-89, 2004.

4. Кипнис М. Ш. Тренинг лидерства/ М. Кипнис.- М: Ось-89, 2008.- 144с.

### **Тема 3. Работа с диагностическим инструментарием**

*Цель и задачи:* овладение диагностическими методиками, направленными на изучение особенностей межличностного взаимодействия.

#### **Методика диагностики уровня социальной фрустрированности**

**Л. И. Вассермана (в модификация В. В. Бойко)**

Ниже предлагается опросник, который фиксирует степень неудовлетворенности социальными достижениями в основных аспектах жизнедеятельности»

***Прочтите каждый вопрос и укажите один наиболее подходящий ответ.***

- 1– полностью удовлетворен;
- 2– скорее удовлетворен;
- 3– затрудняюсь ответить;
- 4– скорее не удовлетворен;
- 5– полностью не удовлетворен.

**Удовлетворены ли вы:**

Варианты ответов	1	2	3	4	5
своим образованием					
взаимоотношениями с коллегами по работе					
взаимоотношениями с администрацией на работе					
взаимоотношениями с субъектами своей профессиональной деятельности (пациенты, учащиеся, клиенты)					
содержанием своей работы в целом					



условиями профессиональной деятельности (учебы)					
своим положением в обществе					
материальным положением					
жилищно-бытовыми условиями					
отношениями с супругом (ой)					
отношениями с ребенком (детьми)					
отношениями с родителями					
обстановкой в обществе (государстве)					
отношениями с друзьями, ближайшими знакомыми					
сферой услуг и бытового обслуживания					
сферой медицинского обслуживания					
проведением досуга					
возможностью проводить отпуск					
возможность выбора места работы					
своим образом жизни в целом					

### *Обработка данных.*

По каждому пункту определяется показатель уровня фрустрированности. Он может варьироваться от 0 до 4 баллов. Каждому варианту ответа присваиваются баллы: полностью удовлетворен – 0, скорее удовлетворен – 1, затрудняюсь ответить – 2, скорее недоволен – 3, не удовлетворен полностью – 4.

Если методика используется для выявления показателя у группы респондентов, то надо:

- 1) получить отдельно произведение числа респондентов, выбравших тот или иной ответ, на балл, присвоенный ответу;
- 2) подсчитать сумму этих произведений;

3) разделить ее на общее число ответивших на данный пункт. Можно определить итоговый средний индекс уровня социальной фрустрированности. Для этого надо сложить показатели фрустрированности по всем пунктам и разделить сумму на число пунктов (20).

В массовых обследованиях весьма показателен процент лиц, выбравших тот или иной вариант ответа на конкретный пункт.

Интерпретация результатов. Выводы об уровне социальной фрустрированности делаются с учетом величины балла (среднего балла) по каждому пункту. Чем больше балл, тем выше уровень социальной фрустрированности:

3,5–4 балла: очень высокий уровень фрустрированности;

3,0–3,4: повышенный уровень фрустрированности;

2,5–2,9: умеренный уровень фрустрированности;

2,0–2,4; неопределенный уровень фрустрированности;

1,5–1,9: пониженный уровень фрустрированности;

0,5–1,4: очень низкий уровень;

0–0,5: отсутствие (почти отсутствие) фрустрированности.

***Дезорганизующие эмоциональные состояния в режиме угнетения психики:***

Здесь следует назвать дистимию, депрессию, апатию, гипотимию, растерянность, тревогу, страх, бредовое настроение. Эти весьма разные по содержанию эмоциональные состояния имеют ряд общих признаков:

– личность практически не реагирует на внешние воздействия иначе, как при помощи дезорганизующего эмоционального состояния. Во всяком случае, разум и воля не помогают человеку быстро и успешно преодолевать неадекватность эмоциональных состояний, придавать им коммуникабельную форму;

– для восстановления эмоциональной нормы требуется время, покой, помощь окружающих, в том числе лечебная. Любое из дезорганизующих эмоциональных состояний может проявляться в пределах нормы или

приобретать размеры психического расстройства, т. е. психопатологическую форму. Последняя возникает при наличии сопутствующих факторов.

Психопатологические расстройства состояний характеризуются общим измененным нервно-психическим тонусом.

***В свою очередь, устойчивые изменения нервно-психического тонуса вызываются:***

- органическими поражениями мозга. В этом случае расстройства наиболее обширные и глубокие;
- дефектами нервной системы. Обычно она ослаблена болезнями, психическими травмами;
- внешними причинами. Среди них такие, которые вызвали психический стресс, интоксикацию, травмы;
- соматическими заболеваниями. Болезнь того или иного органа вызывает нарушения сопряженных участков мозга, нервной системы, обмена веществ, что приводит к изменениям эмоционального и, нередко, интеллектуального отражения действительности.

Очень разные по своему проявлению расстройства состояний имеют, похоже, одну и ту же механику: отсутствует нормальная связь между интеллектом и эмоциями. Интеллект почему-либо (поражение мозга в результате стресса, интоксикации, травмы и т.п.) не оценивает должным образом внешние и внутренние воздействия, не выявляет их значимость для личности. Его управляющие команды не включают адекватные эмоциональные программы и наработанные стереотипы эмоционального поведения. Вместо адекватных эмоциональных программ и стереотипов автоматически все время вступает в действие один и тот же стереотип, свойственный личности.

Ее поведение становится неадекватным, оно не обусловлено видимыми причинами.

**Методика диагностики уровня субъективного ощущения одиночества Д. Рассела и М. Фергюсона**

Инструкция: Вам предлагается ряд утверждений. Рассмотрите последовательно каждое и оцените с точки зрения частоты их проявления применительно к вашей жизни при помощи четырех вариантов ответов: «часто», «иногда», «редко», «никогда». Выбранный вариант отметьте знаком «+».

Обработка результатов и интерпретация. Подсчитывается количество каждого из вариантов ответов. Сумма ответов «часто» умножается на три, «иногда» — на два, «редко» — на один и «никогда» — на 0. Полученные результаты складываются. Максимально возможный показатель одиночества — 60 баллов.

Высокую степень одиночества показывают от 40 до 60 баллов, от 20 до 40 баллов — средний уровень одиночества, от 0 до 20 баллов низкий уровень одиночества.

Утверждения	Часто	Иногда	Редко	Никогда
1. Я несчастлив, занимаясь столькими вещами в одиночку				
2. Мне не с кем поговорить				
3. Для меня невыносимо быть таким одиноким				
4. Мне не хватает общения				
5. Я чувствую, будто никто действительно не понимает себя				
6. Я застаю себя в ожидании, что люди позвонят или напишут мне				
7. Нет никого, к кому я мог бы обратиться				
8. Я сейчас больше ни с кем не близок				
9. Те, кто меня окружает, не разделяют мои интересы и идеи				
10. Я чувствую себя покинутым				
11. Я не способен раскрепощаться и общаться с теми, кто меня окружает				
12. Я чувствую себя совершенно одиноким				
13. Мои социальные отношения и связи поверхностны				
14. Я умираю от тоски по компании				
15. В действительности никто как следует, не знает меня				
16. Я чувствую себя изолированным от				

других				
17. Я несчастен, будучи таким отверженным				
18. Мне трудно заводить друзей				
19. Я чувствую себя исключенным и изолированным другими				
20. Люди вокруг меня, но не со мной				

### ***Источники:***

1. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labirint.ru/books/572719/>
2. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 128 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70114](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70114) — Загл. с экрана.
3. Опросники межличностных отношений [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://azps.ru/tests/indexlomo.html>
4. Пугачев, В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Рабочая книга практического психолога / В.П. Пугачев.- М., 2010.
5. Фатыхова, Р.М. Социально-психологический (адаптационный) тренинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Р.М. Фатыхова, Т.П. Иванченко. — Электрон. дан. — Уфа: БГПУ имени М. Акмуллы, 2016. — 235 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93040>. — Загл. с экрана.

## **Тема 4. Перцептивная сторона общения**

*Цель:* Формирование знаний о процессе восприятия одним человеком другого.

*План занятия:*

Демонстрация документального фильма: «Теория невероятности: Эгоизм»

Обсуждение содержания документального фильма.

*Информация о фильме:*

Название: Теория Невероятности: Эгоизм

Год выхода: 2007

Жанр: Документальный

Выпущено: Россия

Продолжительность: 0:38:54.36

Перевод: Русский оригинальный

Файл:

Формат: AVI

Качество: SATRip

Видео: 640 x 480 (4:3) 25,000 Гц

Звук: 44100 Гц, Dual Channel, 128 Кбит/сек

Размер: 350 Mb

***Вопросы для обсуждения:***

1. В чем заключается саморазвитие личности в современной России.
2. Разве это плохо - любить себя?
3. Человек рождается эгоистом?
4. Качества человека-эгоиста.
5. Предрасположенность к абсолютизации интереса
6. Докажите, что эгоизм-это качество с которым рождаются или аргументируйте обратное
7. Предложите рекомендации по нейтрализации эгоизма
8. Можно ли поставить знак равенства между эгоизмом и себялюбием.

***Источники:***

1. Бурно М.Е., Канарш Г.Ю. Психотерапия здоровых. Психотерапия России. Практическое руководство по Характерологической креатологии. / Сост. и отв. ред. Г. Ю. Канарш; общ. ред. М. Е. Бурно. — М.: Институт консультирования и системных решений, 2015. — 744 с.

2. Ефимова, Д.В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Ефимова, Л.И. Найдёнова, В.В. Белолипецкий. — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ (Пензенский государственный технологический университет), 2013. — 232 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=62641](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=62641) — Загл. с экрана.
3. Психология самопрезентации личности: Монография / О.А. Пикулева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.: 60х90 1/16. - (Научная мысль; Психология). (переплет) ISBN 978-5-16-006926-5. Режим доступа: <http://www.znaniy.com>
4. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 128 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70114](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70114) — Загл. с экрана.
5. Фатыхова, Р.М. Социально-психологический (адаптационный) тренинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Р.М. Фатыхова, Т.П. Иванченко. — Электрон. дан. — Уфа: БГПУ имени М. Акмуллы, 2016. — 235 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93040>. — Загл. с экрана.
6. Журнал «Человек» [www.courier.com.ru/homo/index.html](http://www.courier.com.ru/homo/index.html)

### **Тема 5. Работа с диагностическим инструментарием**

*Цель:* Пользуясь опросником А.Т.Джерсайлда оцените качеств личности, которые в жизни представлены в виде более или менее стойких внутренних эмоциональных состояний, влияющих на отношение человека к окружающим людям и к своей работе

Введение среди множества имеющихся в нашем распоряжении методик все же есть такие, которые затрагивают черты личности человека, наиболее важные для успешного выполнения педагогической деятельности. Они включают в себя педагогически значимые свойства характера человека, его стремление к достижению успехов, способы решения жизненных проблем и объяснения поведения других людей. В этой связи в набор предлагаемых и

подробно описываемых далее методик (включая последующие практические занятия, направленные на организацию работы с диагностическим материалом) включили такие, которые позволяют оценивать следующие особенности психологии человека, представленные в соответствующих блоках диагностических методик.

**I блок. Состояния личности в данный момент времени:** самочувствие, одиночество, ощущение бессмысленности существования, свобода выбора, половой конфликт, враждебный настрой по отношению к людям и миру, расхождение между реальным и идеальным Я, свобода воли, безнадежность, чувство неприкаянности (бездомности).

**II блок. Черты характера:** объективность, сила воли, независимость.

**III блок. Решение жизненных проблем:** уровень субъективного контроля, выход из сложных жизненных ситуаций, чувство юмора.

***I блок. Состояния личности в данный момент времени***

**Личностный опросник А.Т.Джерсайлд**

С помощью этого опросника оцениваются такие качества личности человека, которые в жизни представлены в виде более или менее стойких внутренних эмоциональных состояний, влияющих

на отношение человека к окружающим людям и к своей работе. При сильно развитых отрицательных показателях этих качеств человеку, по меньшей мере, в тот момент времени, когда они диагностируются, противопоказано заниматься педагогической и социальной работой, так как, находясь в подобных хронических состояниях, он принесет мало пользы.

**Инструкция к опроснику**

Приведенные ниже высказывания отобраны из типичных, повседневных суждений людей, которым свойственны личностные эмоциональные проблемы и которым показана групповая психокоррекция или психотерапия. Прочтите внимательно каждое из суждений. Они выражают собой то, в чем люди хотели бы разобраться в своей собственной жизни и глубже понять самих себя. Отметьте далее, выражает ли данное суждение собой некоторое чувство,



присущее вамили вопрос, в котором вы лично хотели бы разобраться. Укажите также, хотелось ли бы вам лучше понять, что все это значит лично для вас, является ли данная проблема персонально значимой для вас.

В некоторых суждениях присутствуют темы, упоминаемые в тексте повторно. Не обращайтесь на них внимание и отвечайте так, как если бы встретились с ними впервые. Помните, что «правильных» или «неправильных» ответов на предложенные вопросы не существует. Рассматривайте каждое из суждений как вполне самостоятельное и отвечайте на него независимо от остальных. Отметьте, в конечном счете, выражает ли это суждение именно ту проблему, с которой вам лично в жизни приходится постоянно иметь дело. В левой половине опросника даны формулировки соответствующих проблем в форме типичных высказываний людей по этому поводу. В правой половине представлены варианты ответов на них, из числа которых вы должны выбрать тот, который вам более всего подходит, и отметить его.

Ваша позиция: **«Это — вопрос, который касается меня лично. Поэтому я хотел (а) бы глубже разобраться в нём».**

Моё мнение по данному вопросу следующее: Я выбираю следующий вариант ответа:

1. Я думаю именно так. Это — одна из сфер, в которой я хотел (а) бы лично разобраться.
2. Я думаю так, но данный вопрос, считаю для себя не особенно важным, чтобы специально в нём разбираться.
3. Это не имеет отношения к моей жизни.
4. Я не знаю. Мне трудно ответить на данный вопрос.

Вопросы:

1. «Мне нелегко видеть себя человеком, который постоянно, нуждается, ищет и принимает помощь со стороны в решении собственных жизненных проблем. Я думаю, что должен (должна) иметь в себе силы и способность решать личные проблемы без посторонней помощи».

2. «Я испытываю большую потребность постоянно сравнивать себя с другими людьми, доказывать себе, что я не хуже других».

3. «Я чувствую, что у меня в жизни не было возможности для ведения нормальной половой жизни».

4. «Я не знаю точно, что я в действительности хочу получить от жизни. Я также недостаточно представляю себе, что наиболее важное нужно сделать, кем в жизни быть, что от неё получить».

5. «Мне трудно чувствовать себя настолько свободным, чтобы быть всегда самим собой в отношениях с людьми, особенно с теми, которые занимают более высокое положение, имеют более высокий ранг или пользуются большим престижем. Я свободен только с теми людьми, кто равен мне или занимает более низкое положение».

6. «Хотя я думаю, что борьба за жизнь — стоящее дело, но лично для меня она кажется довольно безнадёжным делом».

7. «Я провёл значительную часть своей трудовой жизни в такой атмосфере, которая мне безразлична и в которой почти все люди были далеки друг от друга».

8. «Хотя я пытаюсь общаться тактично с другими людьми, они часто не считаются с моими чувствами».

9. «Я чувствую, что в целом я в жизни — довольно счастливый человек. Своим успехом в жизни я обязан счастливо сложившейся судьбе и доброй воле других людей. Иногда я, правда, беспокоюсь о том, не иссякнет ли моё счастье».

10. «Я чувствую, что в жизни есть важные вещи, которые я упустил и никогда больше не получу, независимо от того, как буду стараться и чего достигну».

11. «Я склонен загружать себя таким количеством дел и брать на себя столько обязанностей, что на себя самого мне уже не остаётся времени».

12. «Я, как мне кажется, не в состоянии освободиться от чувства вины или страха, связанных с моим половым опытом».

13. «Мне кажется, что я перехожу от одной работы к другой, от одних отношений с людьми к другим или из одно-то места в другое, нигде не находя того, что мне нужно».

14. «Я часто чувствую, что испытываю потребность оказывать на людей впечатление более способного, более сильного, более внимательного и более независимого человека, чем я есть на самом деле. У меня такое чувство, что я не соответствую ожиданиям, которые мне предъявляют другие».

15. «Одиночество — это одно из чувств, которое часто охватывает меня».

16. «Я чувствую, что хотя у меня когда-то, может быть, и был свой дом в физическом и психологическом смысле этого слова, но я потерял его, а другого не приобрёл».

17. «Я, как мне кажется, не в состоянии освободиться от чувства неадекватности, вины и греха, связанных с тем, чего не было в моей прошлой половой жизни».

18. «Теоретически я знаю, что хорошо быть способным, любить, наслаждаться, печалиться и испытывать другие глубокие человеческие чувства, но я не вижу, какие последствия это могло бы для меня иметь».

19. «Когда я нахожусь дома со своими людьми, то чувствую, что мне чего-то не хватает. Когда я общаюсь с людьми за пределами моего дома, то также ощущаю, что мне чего-то недостаёт. Вообще, мне кажется, что нигде я не чувствую себя полностью в свое тарелке».

20. «Я чувствую себя слишком оторванным от других людей. Мне кажется, что между мной и другими всегда существует невидимый барьер».

21. «Довольно часто, когда кто-либо просит меня сделать что-либо, пойти куда-либо или взять на себя ответственность за что-то, я соглашаюсь, но впоследствии сожалею об этом или чувствую досаду по поводу того, что сказал "да"».

22. «Я чувствую, что никогда не жил в соответствии с моими идеалами, и часто думаю, что мне это никогда не удастся».

23. «В моей работе (уходе за детьми, домашних заботах и т.п.) мне часто приходится побуждать других делать то или учить то, что мне самому не кажется достаточно значимым и важным».

24. «Я чувствую, что моя семья предъявляет или предъявила мне такие требования и в такой степени, которые меня возмущают. Тем не менее, я оказываюсь не в состоянии защищать себя, утверждать своё право на собственные желания и мысли, пользоваться правом бунтовать против насилия»

25. «Я чувствую, что мне необходимо всегда быть начеку и не допускать промахов, так как другие люди моментально могут воспользоваться этим».

26. «Иногда я чувствую, что жизнь настолько сложна и запутанна, что у меня возникают сомнения по поводу того, стоит ли продолжать борьбу».

27. «Иногда мне кажется, что я был бы разочарован и даже ужаснулся, если бы мне действительно удалось понять себя».

28. «Мне становится неловко, когда другие проявляют свои чувства, такие, как гнев, нежность или страх, открыто на людях или приходят ко мне и обнажают свои чувства».

29. «Иногда мне кажется, что я склонен оценивать себя как личность на основе того, что было или чего вообще не было в моей половой жизни».

30. «Иногда я теряю самообладание или испытываю чувства гнева, ярости, которые выводят меня из равновесия».

31. «Я чувствую, что есть вещи в жизни, от которых мне пришлось отказаться. Я полагаю, что в моём возрасте уже слишком поздно пытаться навёрстывать упущенное».

32. «Я часто злюсь и возмущаюсь, когда меня подгоняют, оказывают на меня давление, навязывают своё мнение, особенно если я не могу сопротивляться этому или проявлять своё недовольство».

33. «То, что я делаю, и то, что происходит в моей жизни, не кажется мне достаточно значимым для меня. Мне хотелось бы получать большее удовлетворение от прилагаемых усилий в работе, учебе, семейных делах, но не могу сказать, что в действительности я его получаю».

34. «У меня нет никого, кому бы я мог доверить свои глубокие личные переживания, зная, что меня действительно выслушают и поймут».

35. «Принимая решения или думая о предпринятом мною шаге, я часто спрашиваю себя, что бы сделал кто-либо другой — родитель, друг, руководитель или старший коллега — на моём месте в аналогичной ситуации».

36. «Независимо от того, нахожусь ли я на работе, дома или в отпуске, меня не покидает чувство отрешённости от того, что происходит вокруг меня, и я не чувствую себя лично включённым в это».

### **КЛЮЧ к методике «Личностный опросник А.Т. Джерсайдл»**

Ответы на вопросы в данной методике сгруппированы вокруг девяти состояний личности, которые вместе с относящимися к ним суждениями представлены ниже. Каждому состоянию личности в опроснике соответствует 4 суждения, а всего их — 36. Максимальная оценка степени выраженности того или иного качества или состояния личности по данной методике равна 8, а минимальная — 0 баллов.

Эти оценки, соответственно, получаются таким образом. Если испытуемый, реагируя на то или иное суждение опросника, выбирает первый ответ, то он получает 2 балла; если он выбирает второй ответ — 1 балл; если третий — 0 баллов. Выбор четвертого варианта ответа - «я не знаю» — никак не оценивается в баллах. В заключение

для каждого из девяти состояний личности определяется сумма баллов, полученных испытуемым по четырем суждениям, связанным с данным состоянием личности. Она и представляет собой оценку данного состояния.

Ниже даются названия соответствующих состояний личности

и порядковые номера суждений, связанных с ними:

ОДИНОЧЕСТВО - 7, 15, 20, 34.

БЕССМЫСЛЕННОСТЬ СУЩЕСТВОВАНИЯ

(ощущение бессмысленности существования) — 4,11, 23, 33.

СВОБОДА ВЫБОРА (отношение к авторитету) - 5, 21, 24, 35.

ПОЛОВОЙ КОНФЛИКТ - 3, 12, 17, 29.

ВРАЖДЕБНЫЙ НАСТРОЙ - 8, 25, 30, 32.

РАСХОЖДЕНИЕ МЕЖДУ РЕАЛЬНЫМ И ИДЕАЛЬНЫМ «Я»-2, 14,22,27.

СВОБОДА ВОЛИ - 1, 9, 18, 28.

БЕЗНАДЁЖНОСТЬ - 6,10, 26, 31.

ЧУВСТВО НЕПРИКАЯННОСТИ (бездомность) - 13,16,19,36.

**Выводы об уровне развития**

**7-8 баллов** - очень сильно выраженное состояние личности.

**5-6 баллов** — сильно выраженное состояние личности.

**3-4 балла** — умеренно выраженное состояние личности.

**0-2 балла** — слабо выраженное состояние личности.

**Цель:** Выявить уровень развития качеств личности по шкале оптимизм – пессимизм. Развитие умений самоанализа на основе использования методов психодиагностики.

**Тест на оптимизм**

В этом тесте необходимо, ознакомившись с каждым из следующих 20 суждений, выбрать один из четырех вариантов ответов на него, данных ниже соответствующего суждения и обозначенных буквами «а», «б», «в» и «г».

1. Ваши сны:

а) драматичны (страшны); б) туманны и неясны; в)приятны; г) в основном эротичны.

2. О чем вы чаще всего думаете утром, только что проснувшись:

а) о том, какая будет погода; б) о любимой работе; в) о работе, которая неприятна, но должна быть выполнена; г) о любимом человеке.

3. Как вы обычно завтракаете:

а) сервирую стол, выделяя достаточное для этого время; б) во время завтрака жалуясь на то, что не выспался; в) люблю поговорить во время завтрака; г) спешу позавтракать, так как часто опаздываю.

4. Когда вы читаете газету, то на чем, прежде всего, вы останавливаете свое внимание:

а) на политических и экономических новостях; б) на материалах о спорте; в) на статьях о новостях культуры; г) обо всем понемногу.

5. Как вы реагируете, прочитав о каком-то чрезвычайном происшествии, скандале, преступлении:

а) не реагируете никак, это вам безразлично; б) беспокоитесь о том, чтобы такое не случилось с вами; в) возмущаетесь тем, что органы безопасности и правосудия не могут навести должный порядок; г) рассматриваете случившееся как должное, в порядке вещей.

6. Как вы ведете себя при первой встрече с незнакомым человеком:

а) без колебаний доверяюсь ему; б) жду, когда он о чем-нибудь спросит меня; в) с интересом наблюдаю за ним; г) слежу за ним, но без особого интереса.

7. Что вы делаете, если замечаете, что кто-то разглядывает вас на улице, в метро, в каком-либо ином общественном месте:

а) начинаю беспокоиться о том, что, наверное, выгляжу смешно; б) мне становится неприятно; в) смотрю на себя в какое-нибудь зеркало, стекло, чтобы видеть свое отражение; г) не обращаю на это никакого внимания.

8. Если вы ищете нужный адрес в незнакомом городе, то предпочитаете:

а) взять такси; б) расспросить об этом знакомых людей; в) попытаетесь найти его сами; г) будете все время испытывать опасение, что вам не удастся его отыскать.

9. С какими мыслями вы обычно начинаете свой рабочий день:

а) с надеждой, что он будет успешным; б) с желанием, чтобы рабочий день поскорее кончился; в) с ожиданием приятных разговоров и встреч с

сослуживцами, коллегами по работе; г) с надеждой, что в этот день вас не подстерегают какие-либо неприятности и проблемы на работе.

10. Если вы проигрываете в какую-либо игру, то это:

а) расстраивает вас, и вы считаете, что это был для вас плохой день; б) заставляет вас играть дальше до тех пор, пока вы не выигрываете; в) вас не расстраивает, так как вы считаете, что игра есть игра, кто-то в ней должен проигрывать; г) заставляет вас придумывать способ, каким можно выиграть игру.

11. Когда вы сидите за столом и вам подают небольшую порцию чего-нибудь особенно вкусного, то вы:

а) набрасываетесь на нее и съедаете с большим аппетитом; б) боитесь того, что можете от этого поправиться (пополнеть); в) съедаете ее, но с некоторыми угрызениями совести; г) боитесь того, что ваш желудок этого не примет.

12. Когда вы ссоритесь с кем-либо, кто вам симпатичен, то:

а) боитесь того, как бы не испортить окончательно отношения с этим человеком; б) относитесь к этому спокойно, так как видите в этом определенный смысл и необходимость; в) считаете, что в скором времени вы наверняка снова помиритесь и все будет в порядке; г) считаете, что это — хорошо, что отношения между любыми людьми не должны быть слишком «гладкими».

13. Когда в ванной комнате вы смотрите на свою фигуру, то:

а) находите ее вполне нормальной, хотя считаете, что может быть и лучше; б) думаете о том, что надо сбросить лишний вес, но для этого придется слишком много трудиться; в) считаете, что ваша фигура не представляет собой ничего особенного («фигура как фигура»); г) сразу же принимаете решение о том, что необходимо срочно заняться гимнастикой.

14. Насколько непосредственны вы в любовных отношениях:

а) я полностью и увлеченно отдаюсь любви, даже кратковременной; б) постоянно анализирую свои отношения и думаю о том, насколько приятно



партнеру мое проявление чувств; в) меня все время что-то угнетает, и я постоянно встревожен, обеспокоен, не могу полностью отдаться своим чувствам; г) ни о чем не беспокоюсь, чувствую себя хорошо и свободно.

15. Вы прошли медицинский осмотр и ждете его результатов. В это время вы:

а) боитесь, как бы у вас не обнаружили какого-либо серьезного заболевания; б) уверены в том, что врач вам все равно не скажет правду; в) думаете, что у вас ничего серьезного и вам нечего бояться; г) думаете о том, что каждому человеку лучше вовремя узнать всю правду о состоянии своего здоровья.

16. Что вы чувствуете, каждый день, общаясь с людьми:

а) держитесь с ними приветливо или прохладно в зависимости от людей и обстоятельств; б) часто чувствуете себе неловко и не знаете, как себя вести; в) внимательно наблюдаете за реакциями людей на ваше поведение, прислушиваетесь к тому, что о вас говорят люди;

г) вам нередко кажется, что вы ведете себя не лучше других.

17. Если вам предстоит длительное путешествие, то, как вы к нему готовитесь:

а) тщательно его планирую; б) не сомневаюсь в том, что что-нибудь обязательно случится, что помешает путешествию; в) считаете, что все утрясется само собой, и не особенно тщательно готовитесь к нему; г) до самого отъезда находитесь в состоянии сильного возбуждения и только потом, с началом путешествия, успокаиваетесь.

18. Какой из перечисленных ниже цветов вы предпочитаете:

а) красный; б) серый; в) зеленый; г) синий.

19. На что вы рассчитываете, когда принимаете решение:

а) на удачу, везение, счастливый случай; б) только на самого себя; в) на трезвый расчет и объективную оценку обстоятельств и фактов; г) на разного рода сигналы и знаки (с какой ноги встал, встретил ли на улице черную кошку и т.п.); д.) на судьбу, которой не избежишь.

20. Если у вас есть возможность выбора, то что вы предпочитаете:

а) получить небольшое наследство; б) достичь стабильных успехов в своей профессиональной деятельности; в) создать что-либо значительное в науке, технике, искусстве, получить признание; г) встретить любимого человека, приобрести хорошего друга.

### Ключ к методике

В таблице для каждого из 20 суждений и избранного ответа на него указано количество баллов, каким оценивается этот ответ.

Таблица

	№суждений	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения
Ответы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	1	2	5	2	3	5	1	1	5	2
б	4	5	2	1	1	1	5	5	2	1
в	3	2	3	4	2	3	2	3	3	5
г	5	4	1	4	4	3	4	2	2	3
д	1									

	№суждений	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения	№суждения
Ответы	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	5	1	5	3	2	5	2	3	2	3
б	2	2	2	2	1	2	1	1	5	1
в	3	5	3	1	4	3	4	2	3	5
г	1	3	2	5	3	4	2	4	1	4
д	2									

### Оценка результатов и выводы

Для каждого испытуемого определяется общая сумма баллов, набранных по ответам на все 20 суждений, и на ее основе делаются следующие выводы об

уровне развития такого качества, как оптимизм (или, соответственно, противоположного качества — пессимизм):

**91-100 баллов** — чрезмерный оптимизм, не обоснованный реальными обстоятельствами жизни и граничащий с некоторым легкомыслием.

**76-90 баллов** — слегка завышенный, но, в общем-то, нормальный оптимизм, который, однако, мешает иногда осознавать и исправлять недостатки.

**61-75 баллов** — трезвый реализм, основанный на нормальном оптимизме, который в различных социальных ситуациях доминирует.

**48-60 баллов** — трезвый взгляд на мир с довольно часто проявляемым пессимизмом.

**36-47 баллов** — пессимизм чаще всего берет верх, хотя иногда проявляются проблески оптимизма.

**24-35 баллов** — чрезмерный, неисправимый пессимизм, не обоснованный реальными жизненными событиями.

#### ***Источники:***

1. Савинова, Т. В., Пильщикова Г. В. - Тренинг как технология развития инновационного мышления студентов // Гуманитарные науки и образование - 2015г. №4.
2. Шабалина С. Д. - Коммуникативный тренинг как форма интерактивного обучения // Вестник Югорского государственного университета - 2016г. №1.
3. Шмырёва, Н.А. Инновационные процессы в управлении педагогическими системами [Электронный ресурс] : учебное пособие. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 108 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61433](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61433) — Загл. с экрана.
4. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru/>
5. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>

6. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>

## **Тема 6. Работа с диагностическим материалом**

**II блок методик. Черты характера: объективность, сила воли, независимость.**

### **Тест на независимость**

*Цель:* Определить уровень независимости человека в процессе межличностных отношений, степень зависимости суждений и поступков от мнения окружающих.

Выберете наиболее подходящие варианты ответов на вопросы этого опросника.

1. Закончив школу, как вы приняли решение о своей будущей профессии и учебе:

а) решил этот вопрос самостоятельно, следуя своим увлечениям и оценке своих способностей; б) прислушался к мнению своих родителей и родственников; в) прислушался к совету близких друзей.

2. На что вы рассчитывали, поступая в избранное вами учебное заведение:

а) только на свои силы; б) на связи и благоприятный результат вступительных экзаменов; в) только на связи с людьми, которые обещали помочь.

3. Как во время учебы вы готовитесь к экзаменам и к занятиям:

а) делаю упор на свое трудолюбие, рассчитываю на него; б) иногда обращаюсь к помощи однокурсников и преподавателей; в) рассчитываю только на чужую помощь.

4. Как вы планируете поступать на работу после завершения учебы:

а) по распределению вуза; б) воспользоваться для этого информацией сведущих людей; в) устроиться благодаря связям.

5. Каким образом в сложных ситуациях работы вы принимаете решение:

а) рассчитываю только на свой опыт и знания; б) иногда консультируюсь с коллегами; в) всегда советуюсь с людьми.

6. Чем в основном будет продиктован ваш выбор партнера при вступлении в брак:

а) совершенно самостоятельно принятым решением; б) мнением близких и знакомых людей; в) решением родителей, принятым независимо от меня.

7. Если ваша жена (муж) будут находиться в длительной командировке, то в состоянии ли вы сами, допустим, выбрать жилье, купить мебель, принять другие важные жизненные решения:

а) да; б) да, но после советов с людьми, но лучше всего отложить принятие решения до приезда супруга; в) нет.

8. Насколько упорно в подростковом возрасте вы отстаивали свое мнение:

а) всегда отстаивал; б) спорил с родителями, и каждый из нас обычно оставался при своем мнении, учитывая, однако, и мнение другой стороны;

в) в большинстве случаев не мог самостоятельно решить, как поступать и отказывался от своего мнения.

9. Насколько упорно в настоящее время вы отстаиваете свое мнение в общении с домашними, коллегами по работе, с друзьями:

а) отстаиваю всегда, независимо от людей и обстоятельств; б) отстаиваю довольно часто; в) отстаиваю довольно редко, чаще — уступаю.

10. Как вы развиваетесь как личность в профессиональной, общественной и интеллектуальной сферах:

а) полностью все силы и время отдаю работе; б) для меня очень важно мнение близких людей; в) полностью полагаюсь на чужое мнение.

11. Если ваши близкие нуждаются в улучшении своего здоровья, и если вы видите, что они сами не следят за ним, нанося тем самым себе вред, то:

а) вы заставляете их следить за своим здоровьем; б) вы намекаете и время от времени тактично напоминаете об этом; в) думаете об этом, но фактически ничем не помогаете.

### **Оценка результатов**

За выбор варианта ответа (а) испытуемый получает **4 балла**. За выбор варианта ответа (б) он получает **2 балла**. За выбор варианта ответа (в) он приобретает **0 баллов**.

В заключение подсчитывается общая сумма баллов. При сумме баллов **от 33 до 44** считается, что человек чересчур независим в своих суждениях и поступках и фактически не считается с мнениями окружающих людей. При сумме баллов **от 15 до 29** - человек достаточно независим, но в своей независимости, все же, со вниманием и уважением относится к мнениям других людей. При сумме баллов **от 0 до 14** - человек зависим от окружающих людей, несамостоятельный, неуверенный в себе.

### **Тест на объективность**

*Цель:* \_Выявление способности человека объективно характеризовать других людей, их положительные, отрицательные стороны и достижения. Демонстрация умений работы с диагностическим материалом.

С помощью представленного далее опросника оценивается способность человека объективно характеризовать других людей, их положительные, отрицательные стороны и достижения. Это качество особенно важно для человека, которому постоянно приходится оценивать других людей, и одно из главных требований в этой связи заключается в том, чтобы ко всем людям он относился одинаково непредвзято и объективно. Конечно, абсолютной объективности в межличностных отношениях добиться невозможно, так как люди всегда действуют под властью эмоций, причем часто это происходит неосознанно. Тем не менее, степень своей объективности, хотя бы частично оценить можно, и для этого предлагается следующий опросник.

В нем имеются 12 разных жизненных ситуаций, связанных с восприятием и оценкой людей, и на каждую такую ситуацию можно отреагировать несколькими способами. Три возможных варианта таких реакций, из которых испытуемый должен выбрать наиболее подходящий для него, приписаны

каждой ситуации. Каждый из выборов оценивается определенным количеством баллов, и на основе суммы полученных баллов судят о том, насколько данный человек в своих межличностных оценках объективен.

1. Как по-вашему — те, кто всегда особенно тщательно придерживаются принятых правил поведения и никогда не отступают от хорошего тона:

а) вежливы и приятны в общении; б) строго воспитаны; в) по существу, неискренни и за всем этим старательно скрывают свой истинный характер.

2. Вы знаете пару, которая никогда не ссорится. Как вы думаете, они:

а) счастливы; б) равнодушны друг к другу; в) скрывают свои отношения от посторонних людей, не доверяют друг другу.

3. Допустим, что вы впервые видите некоторого человека, и он тут же начинает рассказывать вам анекдоты, острить. Каков он:

а) шутник, остряк; б) чувствует себя неуверенно в вашей компании и таким

образом пытается выйти из неприятного для себя положения; в) просто хочет произвести хорошее впечатление.

4. Вы разговариваете с кем-то на тему, которая по существу должна интересовать вас обоих. Ваш собеседник сопровождает разговор жестикуляцией (движениями рук). О чем это, по-вашему, свидетельствует:

а) о его внутреннем волнении; б) о том, что он слишком устал, переутомлен;

в) о том, что он неискренен.

5. Вы решили лучше узнать кого-либо из ваших знакомых. Лучше всего это сделать:

а) пригласив его в какую-то компанию; б) понаблюдав за ним в каком-либо деле; в) посмотрев, как он ведет себя в конфликтной, эмоционально напряженной ситуации.

6. Вы оказались в ресторане с человеком, который, по вашему мнению, дает официанту слишком большие чаевые. Как вы думаете, почему он так поступает:

а) хочет произвести впечатление на окружающих; б) хочет завоевать доверие официанта; в) он — просто добрый и щедрый человек по натуре.

7. Вы знаете людей, которые сами никогда не начинают разговор первыми. Каковы они на самом деле, по вашему мнению:

а) скрытны и не разговаривают, чтобы не выдать себя; б) слишком робкие;

в) мнительны и боятся, что скажут что-то не так и их обидят.

8. Некоторых людей, не разговаривая с ними, можно оценить по выражению лица. Что, по вашему мнению, означает низкий лоб у человека:

а) глуповатость; б) упрямство; в) не могу сказать ничего конкретного.

9. Что вы думаете о человеке, который, разговаривая, не смотрит другому прямо в глаза:

а) у него — комплекс неполноценности; б) он недостаточно искренен в том, что говорит; в) он просто слишком рассеян.

10. Вы, наверное, знаете таких людей, которые, случись что-либо неприятное, сразу заявляют о том, что они все давно знали и предвидели, но ничего не предпринимали заранее потому, что не хотели попадать в неприятную историю. Что это за люди:

а) люди с волевым характером, выдержанные; б) люди, у которых попросту ничего нет за душой; в) хвастуны.

11. Представьте себе человека, имеющего хорошее материальное положение, но он всегда покупает очень дешевые вещи. Почему, по-вашему, он так делает:

а) он скромн, непритязателен; б) он бережлив; в) он скряга.

12. Вам наверняка когда-либо приходилось оценивать людей по внешнему виду. Полные люди, по вашему мнению:

а) симпатичнее других, так как они всегда общительны,

добры и веселы; б) не очень симпатичны, так как обычно апатичны и ленивы; в) они — такие же, как и все, среди них есть и хорошие, и плохие.



В таблице представлен ключ к количественной оценке в баллах каждого ответа, выбранного испытуемым. Слева даны выбираемые альтернативы, а сверху — номера оцениваемых ситуаций. В самой же таблице указано количество баллов, даваемых за каждый из ответов.

*Таблица*

### Ключ к методике

Выбираемые альтернативы ответов	Порядковые номера ситуаций											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>a</i>	2	2	1	4	1	4	2	1	1	1	2	2
<i>б</i>	4	1	2	2	2	2	4	2	4	4	4	1
<i>в</i>	1	4	4	1	4	1	1	4	2	2	1	4

### Оценка результатов и выводы

Для каждого испытуемого определяется набранная им сумма баллов.

**40 и более** баллов означает, что этот человек легко составляет мнение о людях и столь же легко говорит об этом тому, к кому это мнение относится. Однако в его суждениях о людях немало субъективности и излишней самоуверенности.

Сумма баллов **от 31 до 39** свидетельствует о том, что данный человек умеет объективно оценивать других и не боится признавать свои ошибки в этом деле.

Сумма баллов **от 21 до 30** говорит о том, что человек не всегда бывает уверен в правильности своего мнения и иногда бывает необъективен из-за того, что легко меняет свое мнение, поддаваясь влиянию других.

При количестве набранных баллов **20 и меньше** обычно делают вывод о том, что соответствующий человек слишком доверчив и способен судить о людях необъективно, довольно поверхностно, часто ошибаясь при этом.

*Цель:* Определение уровня силы воли человека как одного из показателей развития эмоционально-волевой сферы человека.

### **Тест на силу воли**

В данной методике из нескольких альтернативных ответов к каждому из следующих суждений испытуемому необходимо выбрать наиболее подходящий.

1. Часто ли вы задумываетесь над тем, какое влияние ваши поступки оказывают на окружающих людей:

а) очень редко; б) редко; в) достаточно часто; г) очень часто.

2. Случается ли вам говорить людям что-либо такое, во что вы сами не верите, но утверждаете из упрямства, наперекор другим:

а) да; б) нет.

3. Какие из перечисленных ниже качеств вы более всего цените в людях:

а) настойчивость; б) широту мышления; в) умение показать себя.

4. Имеете ли вы склонность к педантизму:

а) да, б) нет.

5. Быстро ли вы забываете о неприятностях, которые случаются с вами:

а) да, б) нет.

6. Любите ли вы анализировать свои поступки:

а) да, б) нет.

7. Находясь среди людей, хорошо вам известных, вы:

а) стараетесь придерживаться правил поведения, принятых в этом кругу;

б) стремитесь оставаться самим собой.

8. Приступая к выполнению трудного задания, стараетесь ли

вы не думать об ожидающих вас проблемах:

а) да, б) нет.

9. Какая из перечисленных ниже характеристик вам более всего подходит:

а) мечтатель, б) «рубаха-парень», в) усерден в работе, г) пунктуален и аккуратен, д) любит философствовать, е) суетлив.

10. При обсуждении того или иного вопроса вы:

а) всегда высказываете свою точку зрения, даже если она отличается от мнения большинства; б) считаете, что в данной ситуации лучше всего промолчать и не высказывать свою точку зрения; в) внешне поддерживаете большинство, внутренне оставаясь при своем мнении; г) принимаете точку зрения других, отказываясь от права иметь собственное мнение.

11. Какое чувство у вас обычно вызывает неожиданный вызов к руководителю:

а) раздражение, б) тревогу, в) озабоченность, г) никакого чувства не вызывает.

12. Если в пылу полемики ваш оппонент срывается и допускает личный выпад против вас, то вы:

а) отвечаете ему тем же, б) не обращаете на это внимание, в) демонстративно оскорбляетесь, г) прерываете с ним разговор, чтобы успокоиться.

13. Если вашу работу забраковали, то вы:

а) испытываете досаду, б) испытываете чувство стыда, в) гневаетесь.

14. Если вы вдруг попадаете впросак, то кого вините в этом в первую очередь:

а) себя самого; б) судьбу, невезение, в) объективные обстоятельства.

15. Не кажется ли вам, что окружающие вас люди недооценивают ваши способности и знания:

а) да, б) нет.

16. Если друзья или коллеги начинают над вами подтрунивать, то вы:

а) злитесь на них; б) стараетесь уйти от них и держаться подальше; в) сами включаетесь в игру и начинаете подыгрывать им, подшучивая над собой; г) делаете безразличный вид, но в душе негодуете.

17. Если вы очень спешите и вдруг не находите на привычном месте свою вещь, куда вы ее обычно кладете, то:

а) будете молча продолжать ее поиск; б) будете искать, обвиняя других в беспорядке; в) уйдете, оставив нужную вещь дома.

18. Что, скорее всего, выведет вас из равновесия:

а) длинная очередь в приемной у какого-нибудь чиновника, к которому вам необходимо срочно попасть; б) толчея в общественном транспорте; в) необходимость приходить в одно и то же место несколько раз подряд по одному и тому же вопросу.

19. Закончив с кем-то спор, продолжаете ли вы его вести мысленно, приводя все новые аргументы в защиту своей точки зрения:

а) да, б) нет.

20. Если для выполнения срочной работы вам представится возможность выбрать себе помощника, то кого из следующих возможных кандидатов в помощники вы предпочтете:

а) исполнительного, но безынициативного человека; б) человека, знающего дело, но спорщика и несговорчивого; в) человека одаренного, но с ленцой.

### Оценка результатов

В таблице указано, какое количество баллов в этой методике может получить испытуемый за тот или иной избранный ответ.

*Таблица*

Вариант ответа	Порядковые номера ситуаций									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>a</i>	0	0	1	2	0	2	2	0	0	2

<i>б</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>0</i>
<i>в</i>	<i>2</i>	-	-	-	-	-	-	-	<i>3</i>	<i>0</i>
<i>г</i>	<i>3</i>	-	-	-	-	-	-	-	<i>2</i>	<i>0</i>
<i>д</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>2</i>	-
<i>е</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>0</i>	-

Вариант ответа	Порядковые номера ситуаций									
	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>	<i>17</i>	<i>18</i>	<i>19</i>	<i>20</i>
-	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>б</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>1</i>
<i>в</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	-	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	-	<i>2</i>
<i>г</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	-	-	-	<i>0</i>	-	-	-	-
<i>д</i>	-	-	-	-	-	<i>0</i>	-	-	-	-
<i>е</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Если сумма набранных баллов **14 и меньше**, то данный человек считается человеком со слабой волей.

При сумме баллов **от 15 до 25** характер и воля человека считаются достаточно твердыми, а поступки в основном реалистичными и взвешенными.

При общей сумме баллов **от 26 до 38** характер человека и его воля считаются очень твердыми, а его поведение в большинстве случаев — достаточно ответственным. Имеется, правда, опасность увлечения силой воли с целью самолюбования.

При сумме баллов **выше 38** воля и характер человека считаются близкими к идеальным, но иногда возникают сомнения в том, достаточно ли правильно и объективно человек себя оценил.

### **Творческое задание**

#### **Невербальная коммуникация**

*Цель:* развить умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной невербальной коммуникации;

#### ***Предисловие «Три фигурки» (Индийская притча)***

Однажды Акбар, индийский царь, получил в подарок три абсолютно одинаковые золотые фигурки. Дарящий сказал также, что у каждой фигурки - свое значение и своя ценность. Чем же отличались они одна от другой? Этот вопрос должны были решить советники царя. Сколько ни искали они различия, но так и не обнаружили их. Один из мудрецов - Бирбал - тем не менее, продолжал свои поиски. Наконец, в каждой из фигурок он обнаружил по маленькому отверстию в ушах. В них—то мудрец и продел тонкую золотую нить. Тогда и стало заметно, что у одной нить вышла из второго уха, у другой - изо рта, а у третьей фигурки нитка прошла через сердце.

Настало время растолковать ценность и значение фигурок. Бирбал так объяснил их царю: - Решение таково. Первая фигурка - символ человека, у которого в одно ухо влетает, а из другого вылетает. Вторая напоминает нам человека, который, едва выслушав сказанное, спешит рассказать об услышанном другим. Третья фигурка символизирует человека, который, услышав от других что—то, старается пропустить это через собственное сердце. Эта фигурка - самая ценная из трех.

### **Упражнение № 1. Подарок**

#### *Цели*

- обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;
- способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере

*Размер группы:* оптимальный - 12-15 человек, иначе упражнение может затянуться.

*Ресурсы:* стулья для всех участников группы. Доска или флип—чарт с маркером для записи результатов обсуждения.

*Время:* 10-20 минут.

*Ход упражнения*

Группа сидит в круге.

**Инструкция:** последние исследования психологов показывают, насколько важен язык тела, мимика, жест в коммуникации.

Тело, мимика, жест в невербальной коммуникации несут ту же смысловую нагрузку, что и слово в звучащей речи. Если в использовании этого невербального языка мы будем неточны, то и результат сообщения или общения будет такой же: как если бы мы постоянно путались в словах, запинаясь, не могли сформулировать свою мысль. Я предлагаю вам проверить, насколько каждый из вас владеет инструментами для общения без слов. Упражнение «Подарок» поможет нам убедиться в важности невербальной коммуникации, а затем обсудить идеи, связанные с эффективной передачей информации без слов.

Задание: игрок, сидящий справа от меня, передает своему соседу справа некий «подарок». Вручать нужно молча, поэтому информация, которая доступна игрокам и команде, только визуальная, - это пантомимическая игра дарящего. Получив «подарок», его счастливый обладатель должен понять, чем же его одарили, а затем передать *тот же* «подарок» своему соседу справа. Желательно при этом добавить к акту дарения какие-то новые детали, конкретизирующие суть «подарка». Так наш «подарок» пройдет всю цепочку игроков, пока не достигнет последнего участника. Он—то и объявит нам (на этот раз - словами!), что за «подарок» он получил. После этого мы пройдем цепочку в обратном направлении, и каждый из игроков объявит, так ли он представлял себе смысл полученного «подарка», не произошел ли где-то сбой...

### **Обсуждение**

Если в игре обнаружилось недопонимание, проверяем, что послужило причиной ошибки, неверной трактовки «подарка». Выясняем, что показалось игрокам наиболее сложным. Обсуждаем арсенал выразительных средств в невербальном общении и принципы их адекватного использования.

### **Упражнение № 2. «Дом инвалидов»**

**30 минут**

Группа разбивается на тройки и каждому в тройке дается роль: первый — «немой и слепой», второй — «паралитик и глухой», третий — «глухой и

немой»- Всем группам сначала говорится одно и то же: после того, как им предложат их вариант задания, они должны договориться, как они будут все выполнять, а потом рассказать это другим. Затем каждой группе в отдельности предлагается ситуация. Для первой группы — вы едете отдыхать к морю, вам надо договориться, как вы поедете, как будете загорать, купаться и т. д. Для второй группы — вы едете на дачу копать картошку. Для третьей — в лес по грибы или на день рождения и т. п. Слепые закрывают глаза, глухие делают вид, что они не слышат, парализованные не двигают руками. Затем, когда они договорятся, каждая группа показывает это в лицах для всех.

Игра проходит очень весело, но самое главное, на ее примере можно обсудить, что происходит при нарушении некоторых каналов информации, насколько участникам было легко или тяжело договориться, насколько они в тройке дополняли друг друга.

### **Упражнение №3 «Тарабарщина»**

**20 минут**

В игре участвуют двое — мужчина и женщина. Семейный конфликт. Муж ушел в баню и пришел через два дня. Задача мужа — помириться с разгневанной женой. Задача жены — сказать ему все, что она о нем думает. Но они не могут говорить слова, а только бессмысленные слоги — бу-бу, по-по, ко-ко и т. д. Здесь присутствует только невербальная коммуникация. После проигрывания они могут поменяться ролями, муж становится женой, а жена — мужем, и они проигрывают ту же ситуацию еще раз. Игра обычно проходит очень весело и ее можно провести как разминку. Если необходимо, то можно и обсудить ее, поговорив о роли невербальной коммуникации.

### **«Объясни, что будем рисовать»**

### **Упражнение №4 Нарисованный диалог**

Коммуникация не ограничивается только словами. Даже если люди не разговаривают друг с другом, они все равно общаются: мимикой, жестами, выбором расстояния между собой и другим, действиями, отстранением или общением с другими людьми. В этом упражнении мы не будем разговаривать,



зато дадим участникам иную возможность для выражения. Каждый сможет взглянуть на свое общение с окружающими несколько с иной точки зрения. Особенно интересный опыт смогут получить те, кто общение сводит в основном к разговорам. Когда эти участники окажутся в условиях ограниченных вербальных возможностей, то смогут почувствовать, каково приходится тем, кто не может общаться настолько же свободно.

*Ресурсы:* Для каждой пары потребуется лист бумаги формата А3, кроме того — пара коробок цветных мелков или фломастеров на всю группу.

*Время проведения:* 30 минут

1. Во время этого упражнения нельзя разговаривать. Каждый из игроков молча выбирает мелок или фломастер, которым он будет рисовать.

2. Группа разбивается на пары. Каждый выбирает себе партнера, у которого другой цвет мелка или фломастера. Они берут большой лист бумаги, садятся туда, где им никто не мешает, и кладут бумагу между собой.

3. Для начала каждый берет мелок или фломастер в ту руку, которой он обычно не пишет. Задание состоит в том, чтобы молча вдвоем нарисовать общую картину. То, что будет нарисовано, не важно. Это могут быть линии, символы или реальные предметы либо смешение из различных форм и элементов.

4. Каждый должен рисовать медленно и обращать внимание на то, как происходит общение между ним и партнером.

5. Рисовать надо только своим цветом и по очереди. Оба партнера не должны разговаривать, нельзя также составлять план картины. Картина возникает постепенно, благодаря интуиции, внимательности к инициативам партнера. На этот процесс отводится 15 минут.

6. Теперь партнеры оценивают и анализируют свои действия:

- Как я себя чувствовал во время рисования?
- Очень ли мне мешало то, что я не мог говорить?
- Каковы были отношения между партнерами в начале процесса, как они развивались?

- Возникло ли при этом доверие?
- Были ли неожиданности?
- Доставил ли мне удовольствие такой стиль общения?
- Имели ли место конфликты или борьба за власть?
- Переглядывались ли мы время от времени?
- Какой получилась картина?
- Была ли она собранием разных элементов?
- Был ли у картины центр, структура?
- Какие чувства картина вызывает при рассмотрении?
- Что говорит картина об отношениях между этими партнерами?

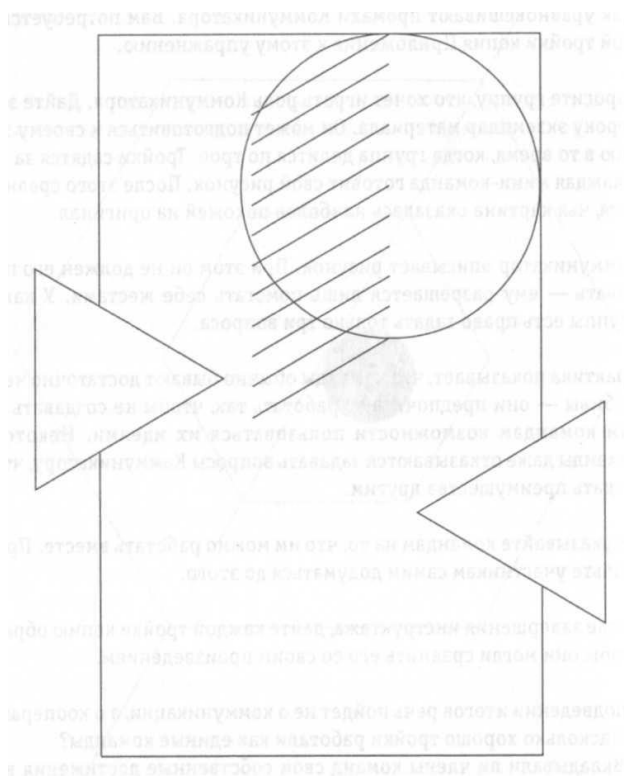
Дайте парам 10 минут, чтобы ответить на эти вопросы, и предложите группе собраться вместе. Пары могут показать всей группе получившиеся картины и рассказать о своем процессе общения.

#### *Замечания*

Если вы располагаете достаточным временем, то можете провести второй тур с теми же парами, только сняв запрет на разговоры.

Другой интересный вариант — картину должны рисовать трое или более человек. Если Вы работаете с небольшой командой (шесть-восемь человек), то картину могут рисовать все на одном листе бумаги, тоже, естественно,, молча. Таким образом, очень быстро можно увидеть отношения между членами команды.

Приложение к упражнению «**Нарисованный диалог**»



### ***Источники:***

1. Кипнис М. Ш. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями: Тренируем общение, способность влиять и убеждать/ М. Кипнис .-М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК,2009-224с.
2. Кипнис М. 128 лучших игр и упражнений для актера, режиссера, тренера. Актерский тренинг/ М. Кипнис .-М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК,2009-287с.
3. Кипнис М. Ш. Тренинг лидерства/ М. Кипнис.- М: Ось-89, 2008.- 144с.
4. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labirint.ru/books/572719/>
5. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 128 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70114](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70114) — Загл. с экрана.

6. Фатыхова, Р.М. Социально-психологический (адаптационный) тренинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Р.М. Фатыхова, Т.П. Иванченко. — Электрон. дан. — Уфа: БГПУ имени М. Акмуллы, 2016. — 235 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93040>. — Загл. с экрана

7. Журнал «Человек» [www.courier.com.ru/homo/index.html](http://www.courier.com.ru/homo/index.html)

## **Тема 7. Работа с диагностическим материалом**

*Цель :* Психодиагностика личности при помощи этого блока методик показывает, каким образом человек принимает решения в различных жизненных ситуациях.

**III блок методик.** Решение жизненных проблем: уровень субъективного контроля, выход из сложных жизненных ситуаций, чувство юмора.

### **Уровень субъективного контроля (УСК)**

Это — внутренние установки человека (уровень субъективного контроля — УСК), способы выхода из затруднительных жизненных ситуаций и чувство юмора.

Субъективным контролем называется склонность человека брать на себя и возлагать на других людей ответственность за то, что с ними происходит. В отличие от субъективного может существовать так называемый объективный контроль событий, при котором они происходят по воле обстоятельств, случая, независимо от желания человека. Данная методика оценивает, в какой степени человек готов брать на себя ответственность за то, что происходит с ним и вокруг него. Испытуемому предлагаются следующие 44 утверждения, ответы на которые свидетельствуют о том, каков уровень субъективного контроля у данного человека. С каждым из этих суждений испытуемый, прочтя его, должен выразить свое согласие или несогласие.

1. Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от особенностей и собственных усилий человека.

2. Большинство разводов происходит оттого, что люди не хотят уступать и приспособливаться друг к другу.

3. Болезнь — дело случая, и если уж суждено кому-то заболеть, то с этим ничего не поделаешь.
4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.
5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.
6. Бесполезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатии других людей.
7. Внешние обстоятельства — родители и благосостояние — влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.
8. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.
9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда руководители полностью контролируют действия подчиненных, а не полагаются на их самостоятельность.
10. Мои отметки в школе часто зависели от случайных обстоятельств, например от настроения учителя, а не от моих собственных усилий.
11. Когда я строю планы, то в общем верю в то, что смогу их осуществить.
12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.
13. Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем лекарства и врачи.
14. Если люди не подходят друг другу, то, как бы они ни старались наладить совместную семейную жизнь, у них все равно ничего не получится.
15. То хорошее, что я делаю в жизни, обычно бывает по достоинству оценено другими.
16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.
17. Я думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.
18. Я не стараюсь планировать свою жизнь далеко вперед, потому что многое зависит не от меня, а от того, как сложатся обстоятельства.

19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.

20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.

22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.

23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.

24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.

25. В конце концов за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.

27. Если я очень захочу, то могу расположить к себе почти любого человека.

28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.

29. То, что со мной случается, — это дело моих собственных рук.

30. Иногда трудно бывает понять, почему руководители поступают так, а не иначе.

31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего просто не проявил достаточно усилий.

32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.

33. В неприятностях и неудачах, которые были в моей жизни, чаще были виновны другие люди, а не я.

34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно его одевать.

35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы не решатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Я всегда предпочитаю принимать решение и действовать самостоятельно, не надеясь на помощь других людей и не полагаясь на судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются не признанными, несмотря на все его старания.

41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только себя.

43. Многие мои успехи стали возможными только благодаря помощи других людей

44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, незнания или лени и мало зависело от везения или невезения

### **КЛЮЧ К методике**

**Утвердительные ответы «да» на вопросы: 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 43, 44** оцениваются по одному баллу и свидетельствуют о развитости субъективного контроля. То же самое касается отрицательных ответов «нет» на следующие вопросы: **1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41**. За такие ответы субъективному контролю испытуемого также приписывается по одному баллу.

Максимальное число баллов, которое испытуемый может получить по уровню развития субъективного контроля, равняется 44. Считается, что

испытуемые, получившие **от 33 до 44 баллов**, способны взять на себя ответственность за то, что происходит с

ними и с другими зависящими от них людьми. Люди, получившие **от 12 до 32 баллов**, обладают средним уровнем развитости субъективного контроля и почти столь же часто в жизни берут на себя ответственность, сколько возлагают ее на других людей, тем самым снимая лично с себя ответственность за происходящее. Те, чей суммарный показатель в баллах по данной методике

оказался **11 и ниже**, характеризуются тем, что в большинстве случаев жизни снимают с себя ответственность за происходящее и перекладывают ее на обстоятельства или на других людей, т.е. не обладают должной ответственностью.

### **Выход из трудных жизненных ситуаций**

Люди по-разному выходят из затруднительных жизненных ситуаций, в том числе таких, которые связаны с педагогической работой. Одни мирятся с проблемами, неприятностями, приспосабливаются к ним, предпочитают «плыть по течению». Другие проклинаят судьбу, эмоционально разряжаются и в конечном счете также успокаиваются, фактически не решая никаких проблем. Третьи замыкаются в себе и предпочитают «не видеть» проблем.

Четвертые поступают как-то по-другому. Следующий опросник позволяет выявить доминирующий у данного человека способ решения жизненных проблем. Ознакомившись с ним, необходимо на каждое суждение выбрать один из возможных вариантов

ответов.

1. Рассказываете ли вы другим людям о своих проблемах и неприятностях:

- а) нет, так как считаю, что это не поможет;
- б) да, если для этого есть подходящий собеседник;
- в) не всегда, так как иной раз самому тяжело думать о них, не то что рассказывать другим.

2. Насколько сильно вы переживаете неприятности:



а) всегда и очень тяжело;

б) это зависит от обстоятельств;

в) стараюсь терпеть и не сомневаюсь, что любой неприятности в конечном счете придет конец.

3. Если вы не употребляете спиртное, то пропустите этот вопрос и переходите к следующему. Если вы употребляете спиртные напитки, то по какой причине:

а) для того чтобы «утопить» в вине свои проблемы;

б) для того чтобы как-то отвлечься от них;

в) просто так, мне нравится время от времени быть навеселе и чувствовать себя свободнее.

4. Что вы делаете, если что-то вас глубоко ранит:

а) позволяете себе расслабиться и делаете то, что давно себе не позволяли;

б) идете в гости к друзьям;

в) сидите дома и жалеете самого себя.

5. Когда близкий человек обижает вас, то вы:

а) замыкаетесь в себе и ни с кем не общаетесь;

б) требуете от него объяснений;

в) рассказываете об этом каждому, кто готов вас выслушать.

6. В минуту счастья вы:

а) не думаете о перенесенном несчастье;

б) боитесь, что эта минута слишком быстро пройдет;

в) не забываете о том, что в жизни есть много неприятного.

7. Что вы думаете о психиатрах:

а) вы бы не хотели стать их пациентом;

б) многим людям они могли бы реально помочь;

в) человек сам, без психиатра, должен помогать себе.

8. Судьба, по вашему мнению:

а) вас преследует,

б) несправедлива к вам,

в) благосклонна к вам.

9. О чем вы думаете после ссоры с супругом или любимым человеком, когда ваш гнев уже проходит:

а) о том приятном, что у вас было в прошлом;

б) мечтаете тайно ему отомстить;

в) думаете о том, сколько вы от него (нее) уже вытерпели.

В таблице 30 дан ключ для перевода ответов испытуемых в баллы.

*Таблица*

**Способ перевода ответов, выбранных испытуемым по данной методике, в баллы**

Выбранный	Порядковый номер суждения								
	ответ								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>а</b>	3	4	5	0	3	1	4	5	1
<b>б</b>	1	0	3	2	0	3	2	2	2
<b>в</b>	2	2	1	4	1	5	3	1	3

На основании общей суммы баллов, набранных испытуемым, судят о типичных для него способах выхода из затруднительных ситуаций.

При сумме баллов от 7 до 15 делают вывод о том, что данный человек легко примиряется с неприятностями, правильно оценивая случившееся и сохраняя душевное равновесие.

При сумме набранных баллов от 16 до 26 приходят к заключению, что не всегда данный человек с достоинством выдерживает удары судьбы. Часто он срывается, проклинает ее, т.е. рас-

страивается при возникновении проблем и расстраивает других. Если сумма баллов оказалась в пределах от 27 до 36, то это дает основание сделать

вывод о том, что данный человек не может нормально переживать неприятности и обычно реагирует на них психологически неадекватно.

### **Чувство юмора**

Этот тест, состоящий из 100 юмористических фраз, позволяет выявить доминирующую в подсознании человека установку на повышенную чувствительность в одной из следующих сфер:

1. Агрессия — самозащита.
2. Межполовые отношения.
3. Пагубные привычки (в данном случае — пьянство).
4. Деньги.
5. Мода.
6. Карьера.
7. Семейные неурядицы.
8. Социальные проблемы.
9. Бездарность в искусстве и другом творческом деле.
10. Человеческая глупость.

Наличие установки в одной или нескольких из перечисленных областей проявляется в том, что человек в многозначных юмористических фразах (а таких в методике 40) улавливает

именно тот смысл, который соответствует его установке. Испытуемый получает список из 10 перечисленных выше сфер и задание, читая последовательно юмористические фразы,

относит их к какой-либо из этих сфер. О наличии установки (или установок) судят по тому, какое количество фраз испытуемый отнес к той или иной сфере: чем больше карточек, отнесенных к данной сфере, тем сильнее установка на нее.

В свою очередь установка может свидетельствовать о нескольких вещах:

1. О наличии у испытуемого недостаточно осознаваемых, но достаточно сильных потребностей в данной сфере.

2. О наличии у него сильных проблем в этой сфере, вызывающих постоянные эмоциональные переживания.

3. О наличии комплексов, связанных с данной сферой.

Методика в состоянии ответить только на вопрос, касающийся наличия установки, но полностью объяснить ее не может. Для этого требуется специальное исследование, которое может провести только профессионально подготовленный психолог.

Перед началом исследования испытуемый получает инструкцию следующего содержания:

«Перед вами 100 юмористических фраз и 10 разных сфер жизни, к которым они могут быть отнесены. Прочтите эти фразы и примите решение, к какой сфере относится каждая из них».

### **Список юмористических фраз**

1. Перья у писателя были, но ему не хватало крыльев.
2. Чем дальше хочешь прыгнуть, тем ниже приходится сгибаться.
3. Счастье не в деньгах, а в их количестве.
4. Крик моды понятнее всего на чужом языке.
5. Без женщин жить нельзя на свете — тем более в темноте.
6. Чтобы как следует понять душу человека, лучше всего ее вынуть.
7. Дурак, совершенствуясь, становится круглым.
8. С кем поведешься, с тем и наберешься.
9. Скажи мне, чем ты богат, и я скажу, кем ты служишь.
10. Инициатива скандала принадлежала мужу, а звуковое оформление — жене.
11. «Терпение и труд все перетрут», — напомнил Евгений Сазонов супруге, перетирающей гору посуды.
12. Все в природе взаимосвязано, поэтому без связей лучше не жить.
13. Не брал за горло никого, кроме бутылки.

14. Морская качка изображена художником с таким сходством, что при одном взгляде на картину тошнило.
15. Стояла тихая Варфоломеевская ночь.
16. И фиговый листок отпадает.
17. Одежда! Мой компас земной, а удача — награда за смелость.
18. Не было ни гроша, и не будет ни шиша.
19. Сила земного притяжения ощущается особенно сильно, когда начинаешь подниматься по служебной лестнице.
20. Странная картина открылась взору уважаемого классика: это была экранизация его романа.
21. Если ты считаешь, что уже сделал карьеру, значит, ты не настоящий карьерист.
22. Мечтал о полете мысли, но так и не дождался летной погоды.
23. Выпили в алкоголики.
24. «Семь раз отмерь — один раз отрежь», — объяснял старый палач молодому.
25. Брала от жизни все, что входило в моду.
26. Деньги — тем меньшее зло, чем их меньше.
27. Мне с вами скучно, мне с вами спать хочется.
28. Ему пришла в голову мысль, но, не застав никого, ушла.
29. Выбирая из двух зол — выбирай оба: потом и этого не будет.
30. Она шипела на мужа как газированная вода.
31. Я пью не больше ста граммов, но, выпив сто граммов, я становлюсь другим человеком, и начинаю сначала.
32. Не бойтесь этой гранаты: она — ручная.
33. Дети — цветы жизни. Не давайте им, однако, распускаться.
34. «Не хлебом единым жив человек!» — кричали возбужденные покупатели в очереди за мясом.
35. Сколько прекрасных мыслей гибнет в лабиринтах извилин!

36. Единственное, что в нем было мужественного, он не мог обнаружить из-за приличий.

37. «Нелегко этот писательский труд», — говорил Евгений Сазонов, ежедневно относя в приемный пункт макулатуры по 20 кг произведений своих коллег.

38. Шагая в ногу с модой, следите за тем, чтобы она не свернула за угол.

39. «Деньги есть деньги!» — В этой фразе есть глубокий смысл, но нет запятой.

40. Призвание хорошо, а звание лучше.

41. Поэт шел в гору, но эта гора не была Парнасом.

42. Стриптиз моды: макси, миди, мини, голый король.

43. Лишь тяжелый кошелек позволяет угнаться за модой.

44. «Душит — значит любит» (Дездемона).

45. В настойчивых поисках братьев по разуму он оказался в вытрезвителе.

46. Нашел место в жизни — найди жене.

47. Писал с принципиальных кассовых позиций.

48. Защита диссертации пройдет успешнее, если банкет по этому поводу провести на 2-3 часа раньше.

49. Бог создал женщин глупыми, чтобы они любили мужчин.

50. Почему чаще всего неограниченные возможности у неограниченных людей?

51. Ссорясь, они швыряли друг в друга стульями, но ни семейной жизни, ни стульям это не вредило: семья была крепкая, мебель — тоже.

52. Если умный человек идет в гору, значит, он материально заинтересован.

53. «У меня ничего не осталось, кроме тебя», — признался он ей... за три дня до зарплаты.

54. Круглые дураки в люди не выходят, их выкатывают.

55. Мясник строил свое материальное благополучие на чужих костях.

56. Голова его чего-нибудь да стоила., вместе с бобровой шапкой.

57. «Пить — здоровью вредить», — сказала Юдифь, отсекая голову ассирийскому военачальнику Олоферну, как только тот уснул, опьяненный вином и ласками Юдифи.
58. И на «пегасах» порой гарцуют всадники без головы.
59. Только в очень хорошем настроении она называла получку мужа деньгами.
60. Те, кому дают на чай, пьют коньяк.
61. «Удивительное — ядом!» — сказал Сальери.
62. Нарушение моды королями становится модой для подданных.
63. Нетрезвый взгляд на вещи помогает обходиться без них.
64. Жена шефа намного лучше, чем шеф жены.
65. Если у тебя умная жена, будешь есть плоды с дерева познания, если глупая — с дерева жизни.
66. Бдительный завмаг подвергал неусыпному прощупыванию все, что у продавщиц пряталось под прилавком.
67. Когда она заговаривала о черно-бурой лисе, муж смотрел на нее волком.
68. Не только сам укладывался в получку, но укладывал и своих приятелей.
69. Женщине по служебной лестнице легче идти в короткой юбке.
70. Когда музы молчат, говорят жены поэтов.
71. Дороже всего нам обходится то, что нельзя достать ни за какие деньги.
72. Хорошо, когда у женщины есть муж, но еще лучше, если он чужой.
73. В повести так много пили, что из нее можно было гнать спирт.
74. Мечтает устроиться на доходное лобное место.
75. При вытрезвителе вновь открыта комната матери и ребенка.
76. В этой столовой можно не только червяка заморить.

77. Женщины пьянили его, особенно когда в их обществе он пил водку.
78. Последний крик моды часто раздавался из-под прилавка.
79. Если все время мыслить, то на что же существовать?
80. Быстро поднимался по служебной лестнице: одна «рука» — тут, другая — там.
81. Мода на форму черепа стоила ей многого.
82. Чем продуктивнее творчество, тем нужнее холодильник.
83. Ломал голову, а сломал шею.
84. «А здесь я работаю для потомства», — гордо намекнул Евгений Сазонов, указывая посетителям на диван.
85. Закон всеобщего тяготения к шаблону.
86. Всем модам Отелло предпочитал декольте.
87. Интеллигенты умирают сидя.
88. Бараны умеют жить: у них и самая паршивая овца в каракуле ходит.
89. Столько еще дантесов прозябает в неизвестности!
90. Забытый писатель искал забвение в вине.
91. Многие женятся по любви, потому что не имеют возможности жениться по расчету.
92. Модельеры призваны одевать женщин. И они же все время стараются их раздеть.
93. Бывает осень и у людей.
94. Даже роль Отелло исполняется правдивее, если есть личная заинтересованность.
95. Любопытство к женщинам не должно быть праздным.
96. Перед злоупотреблением не разбалтывай!
97. Если жена не следит за модой, за ней можно не следить.
98. Не всякая кучка — могучая.
99. Чем приятнее формы, тем безразличнее содержание.
100. Графомания — это потребность души или семейного бюджета.
- Сделайте вывод.**



### ***Источники:***

1. Савинова, Т. В., Пильщикова Г. В. - Тренинг как технология развития инновационного мышления студентов // Гуманитарные науки и образование - 2015г. №4.
2. Шабалина С. Д. - Коммуникативный тренинг как форма интерактивного обучения // Вестник Югорского государственного университета - 2016г. №1.
3. Шмырёва, Н.А. Инновационные процессы в управлении педагогическими системами [Электронный ресурс] : учебное пособие. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 108 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61433](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61433) — Загл. с экрана.
4. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru/>

## **Тема 8. Эффективное общение**

### ***Цели:***

- показать обучающимся основные причины нарушения коммуникации и сформировать навыки результативного взаимодействия с сотрудниками
- развитие умений работы с кейсом «Эффективная коммуникация руководителя и сотрудника»
- Развитие навыков аудиторной самостоятельной работы

У нарушенной коммуникации всегда есть скрытые причины. Одна из них — недоучет или незнание трех основных эго-состояний человека: Родитель (Р), Взрослый (В), Ребенок (Ре).

**Эго-состояние** — это совокупность связанных друг с другом действий, чувств и мыслей, способ проявления нашей личности в данный момент.

- Если человек ведет себя, мыслит и чувствует по принципу «здесь и теперь», реагирует на то, что происходит вокруг него, используя весь потенциал взрослой личности, понимает цель взаимодействия и результат работы, то он находится в **эго-состоянии Взрослого**.

- Если человек мыслит и чувствует, а также действует, копируя своих

или чужих родителей, он находится в **эго-состоянии Родителя**.

- Когда человек возвращается к мыслям, чувствам и моделям поведения детства, он находится в **эго-состоянии Ребенка**.

Люди обращаются друг к другу, находясь в определенных эго-состояниях. Эти обращения называются **транзакциями**.

**Показатели распознавания эго состояний:**

- слова
- тон голоса
- жесты;
- положение тела;
- мимика.

**Упражнение №1**

На основании собственного опыта заполните таблицу фактами о том, как проявляются эго-состояния.

- 

Показатели	Родитель	Взрослый	Ребенок
Слова			
Тон голоса			
Жесты			
Положение			
Мимика			

**Транзакции бывают двух видов:**

- параллельные: Р—Ре, Ре—Р; а также В—В.

***Правило:** пока транзакции будут параллельными, коммуникация будет бесконечно долгой;*

- пересекающиеся — это такие транзакции, в которых векторы не параллельны друг другу, или эго-состояние, в которое они направлены, не

является источником реакции.

**Правило:** при пересекающейся транзакции происходит разрыв коммуникации, для ее восстановления одному или обоим необходимо изменить свои эго-состояния.

### **Поглаживания:**

1) вербальные и невербальные (добрые слова и жесты по отношению к другому);

2) позитивные и негативные (поглаживания, вызывающие позитивные или негативные чувства. Люди не всегда стремятся получать только позитивные поглаживания. Некоторые привыкли получать негативные поглаживания и делают все возможное, чтобы вызвать в свой адрес гнев или другую негативную эмоцию);

3) условные и безусловные (условное связано с тем, что мы делаем; безусловное — с тем, что мы собой представляем, какие чувства вызываем у окружающих).

### **Упражнение 2**

№ ситуации	Цель взаимодействия	Реализованная позиция по отношению	Оптимальная позиция

### **Упражнение 3**

Напишите 7 вариантов ответа на вопрос: «Что нужно, для того, чтобы оставаться в формате „Взрослый—Взрослый“?».

Ответ может носить характер рекомендации.

№	Ответ-рекомендация
1	
2	
3	

### ***Источники:***

1. Бурно М.Е., Канарш Г.Ю. Психотерапия здоровых. Психотерапия России. Практическое руководство по Характерологической креатологии. / Сост. и отв. ред. Г. Ю. Канарш; общ. ред. М. Е. Бурно. — М.: Институт консультирования и системных решений, 2015. — 744 с.
2. Ефимова, Д.В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Ефимова, Л.И. Найдёнова, В.В. Белолипецкий. — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ (Пензенский государственный технологический университет), 2013. — 232 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=62641](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=62641) — Загл. с экрана.
3. Зинкевич-Евстигнеева, Д.Т. - Пять кейсов для бизнес-тренера/ Д.Т. Зинкевич-Евстигнеева - Спб.: Речь, 2016 – 208с.
4. Психология самопрезентации личности: Монография / О.А. Пикулева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.: 60х90 1/16. - (Научная мысль; Психология). (переплет) ISBN 978-5-16-006926-5. Режим доступа: <http://www.znanium.com>
5. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>, 2006 – 208 с.

### **Тема 9. Барьеры в деловом общении**

*Цель тренинга «Преодоление барьеров в деловом общении»*

- формирование у студентов стратегий избегания барьеров общения
- развитие навыков вежливых форм просьбы, отказа
- применение различных тактик ухода от конфликта; в деловом общении.

Мы рассмотрим лишь некоторые, наиболее часто встречающиеся и привычные барьеры общения.

#### ***Негативные оценки и ярлыки (оскорбления).***

- Ты несешь абсолютную чушь!
- Так обращаться со мной нельзя!
- Это неверно!

Партнера интересует не наша оценка, а его собственные чувства, желания, впечатления, его собственный внутренний мир. Все люди разные, поэтому наша оценка (какой бы верной она ни была) едва ли совпадает с точкой зрения партнера. Партнер среагирует на сам факт оценки и, скорее всего, станет оспаривать либо саму оценку, либо ваше право ее высказывать в том же самом — оценочном — стиле:

- Да ты и сама не большого ума.
- Ты меня сама провоцируешь.
- *Не твоего ума дело — пойди поучись.*

Последняя фраза принадлежит уже к следующему типу барьеров — к советам.

## **2. *Советы.***

- Я бы тебе не советовала так со мной обращаться.
- Мой тебе совет — прекрати сейчас же!
- Не советую тебе меня злить.

Если нас попросили о совете — совет следует дать. Нет, в других случаях советы всегда воспринимаются очень и, очень настороженно и часто вызывают у партнера чувство протеста.

- Отстань ты от меня со своими советами!
- Кто ты такой чтобы мне советы давать?

## **3. *Вопросы (на которые не нужно или невозможно ответить).***

- Что ты здесь делаешь?
- Где тебя носило до двух ночи?
- Кто ты такой вообще?
- О чем ты сейчас думаешь, когда я с тобой разговариваю?!

Любой вопрос предполагает ответ — но эти вопроса ответа не требуют. Предполагается, что партнер сам поймет, как вы злы, обижены, расстроены, как вы волновались. Но он-то как раз в этой ситуации вряд ли будет стремиться

угадать ваши чувства. Он сам начнет задавать вопросы, не ожидая никакого ответа на них.

- А тебе какое дело? И т. д.

Например, выйдет из себя и попыбует прекратит неприятный ему разговор. Очень вероятно использование категорических требований, то есть приказов.

#### ***4. Приказы.***

Перестань меня злить! Замолчи сейчас же!

Приказы — это насилие в той или иной мере, поскольку мнения двух людей совпадают очень и очень редко. Приказ даже, если он абсолютно оправдан и справедлив, все же вызывает чувство протеста и желание его оспорить.

- Замолчи! Умолкни!

В такого рода разговорах люди теряют над собой контроль и начинают делать предложения, которые не имеют отношения к реальности, приписывают им причины и намерения, которых на самом деле нет.

#### ***5. Обобщения, глобальные выводы из единичных случаев.***

Сильные эмоции заставляют человека и делать\_ поспешные выводы.

- Ничего хорошего в жизни я от тебя не видел(а)!
- Крупные проекты в нашей конторе поручают только

#### ***Упражнение №1 . «Избегание»***

*Цель:*

- формирование у студентов стратегий избегания барьеров общения.

Тренер предлагает слушателям назвать сначала вежливые формы обращения с просьбой (например: прошу вас, будьте так любезны и т. п.), затем — вежливые формы (например: к сожалению, не смогу вам помочь, это не в моих силах и т. п.). Тренер объясняет предпочтительность, а определенных ситуациях просьбы в сослагательном наклонении («хотелось бы...»), ответа по формуле «да, но...». Группа находит формулы просьбы и отказа, уместные в общении с коллегой, с вышестоящим лицом, с клиентом фирмы.

## **Упражнение № 2. «Вежливость»**

*Цель:*

- развитие навыков вежливых форм просьбы, отказа. Ведущий обсуждает со слушателями, как отклонить бестактную просьбу.

Слушатели разбиваются на пары. Задание: один партнер должен придумать бестактную просьбу (например, дать конспект перед экзаменом, сходить вместо друга на свидание, гулять по вечерам с его собакой и т. п.), другой - отказать в этой просьбе, но так, чтобы не прослыть занудой и не прервать отношения с товарищем. Руководствоваться следует соображениями французского писателя моралиста Н. Шамфора: **«Кто недостаточно остер умом чтобы вовремя отшутиться, тот часто вынужден либо лгать, либо пускаться в скучнейшие рассуждения»**. Выбор не из приятных! Избегать его порядочному человеку обычно помогают обходительность и веселость».

Не все, однако, могут проявить эти качества в нужны! момент. Можно отклонить бестактную просьбу и таким образом: откровенно, спокойно и по возможности кратко объяснить причину отказа, например: **«Извини, но ТВОЯ просьба ставит меня в неловкое положение»** или **«Прости за отказ, но мне это не по душе»**.

## **Упражнение №3. «Синонимия»**

*Цель:*

- применение различных тактик ухода от конфликта; в деловом общении.

Синонимия — использование разных слов и фраз для сходной информации, которые по-разному воспринимаются, и в понимании получателя вызывают у него сиюминутную реакцию. Например, фразу «ты опоздал» можно передать с помощью выражения: **«ты пришел поздно»** и **«ты не пришел вовремя»**

В синонимичной форме высказывания можно определить отношение тамошнего к описываемому объекту, которое может быть положительным, отрицательным или нейтральным.

Например,

бережливый — скряга;  
коротышка — приземистый.

**Задание студентам:** предлагается самостоятельно придумать: синонимии на любое понятие, отражающая положительное отношение к нему.

#### ***Упражнение №4. «Паузы»***

*Цель:*

- преодоление трудностей в процессе общения.

Обучаемые разбиваются на группы по 5-10 человек!

В каждой группе определяется *тема общения*. После чего начинается игра. **Правила игры** следующие: участник группы по очереди должны произносить слова на выбранную тему. Паузы между ответами студентов не должны превышать пяти секунд. Участники, которые в отведенное для ответа время не могут подобрать необходимое слово, выбывают из игры. В конце концов, в каждой группе остается по одному победителю.

Упражнение можно усложнить, не определяя заранее порядок ответа участников.

#### ***Упражнение №5. «Говорим тише»***

*Цель:*

- преодоление трудностей в процессе общения.

Группа разбивается на пары, и они получают задание - вести беседу каждый на свою тему. Например, один буде говорить о спорте — другой о медицине, один о философии — другой о психологии, один о профессиональной по; готовке — другой о правилах дорожного движения и т.п. Игра пойдет в нужном направлении, если стороны будут стараться не перекричать друг друга, а делать больше пауз, говорить как можно тише, задавать вопросы на «свою» тему, заставлять собеседника уступать инициативу, проявлять изобретательность и творчество.

#### ***Источники***

1. Акимова, А.Р. Психология тренинга: исследования субъективных и объективных компонентов эффективности [Электронный ресурс] : монография.



- Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2014. — 119 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=63060](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=63060) — Загл. с экрана.
2. Белогай, К.Н. Психологический тренинг как технология помощи семье [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.Н. Белогай, С.А. Дранишников. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 230 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61409](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61409) — Загл. с экрана.
3. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labyrinth.ru/books/572719/>
4. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 128 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70114](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70114) — Загл. с экрана.
5. Фатыхова, Р.М. Социально-психологический (адаптационный) тренинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Р.М. Фатыхова, Т.П. Иванченко. — Электрон. дан. — Уфа: БГПУ имени М. Акмуллы, 2016. — 235 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93040>. — Загл. с экрана.
6. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>
7. Журнал «Человек» [www.courier.com.ru/homo/index.html](http://www.courier.com.ru/homo/index.html)

## СОДЕРЖАНИЕ КЕЙСОВ

### Тема10. Деловой этикет как ресурс развития организации

#### *Цели:*

- Формирование представления о качестве отношений, психологической привлекательности и культуре подачи деловой информации.
- Развитие навыков аудиторной самостоятельной работы
- Обучение кейс - технологии

**Деловой этикет** — это не только следование списку правил общения, но и понимание скрытых причин нарушения взаимодействия, а также способность каждого сотрудника быть психологически привлекательным для других.

Можно выделить три составляющих делового этикета:

- 1) психологическая привлекательность для себя и других;
- 2) качество отношений, или Кодекс корпоративной этики;
- 3) культура письменного представления информации (деловая переписка).

Важным звеном качества отношений является *психологическая привлекательность*.

Перечислим оставляющие психологической привлекательности:

- вектор внимания (на себя или на другого?);
- имидж-факт;
- маятник «свой—чужой»;
- самопрезентация.

### Упражнение 1.1

1. Кто я? Что я могу и умею? Что я собой представляю?	
2. Наиболее выигрышные факты моей биографии	
3. Чего ожидают от меня люди? Каким хотят меня видеть?	
4. В проявлении, каких качеств я готов соответствовать ожиданиям других?	
5. Мои представления о «своих,»: какие они для меня?	
6. Мои представления «чужих,»: какие они для меня?	
7. Текст самопрезентации для «своих»	

8. Текст самопрезентации для «чужих»	
--------------------------------------	--

**Качество отношений задается определенными качествами, или ценностями.**

- Какими ценностями определяется качество отношений?
- Каково содержание этих ценностей?
- Как вести себя по отношению к себе самому, чтобы данная ценность работала?
- В каком поведении проявляется данная ценность по отношению к другому?

<b>ЦЕННОСТЬ</b> _____	
<b>1. Как мы понимаем, что это за ценность? Как мы ее для себя определяем?</b>	
<b>2. Как вести себя по отношению к себе самому, чтобы данная ценность работала? Как развивать себя?</b>	
<b>3. В каком поведении проявляется данная ценность по отношению к другому? Как следует себя вести? Что делать? Чего не</b>	
<b>4. Каковы противопоказания: что ни при каких условиях нельзя проявлять по отношению к себе и другому?</b>	
<b>5. Каковы санкции за нарушения правила?</b>	

### **Упражнение 2.1.**

**Письменная речь дисциплинирует нас. Деловая переписка — также важный элемент делового этикета.**

Письменные документы представляют собой технически одну из самых сложных форм коммуникации. Для их составления требуются:

- специальные навыки;
- знания;
- творческий подход.

Письмо становится нашим молчаливым представителем, а также является объектом оценки нас со стороны адресата.

<b>Достоинства</b> письменных документов	<b>Недостатки</b> письменных документов
<b>Сохраняют</b> информацию в неизменном виде	<b>Для</b> составления требуются специальные навыки
<b>Позволяют</b> оперировать сложной информацией	<b>Работа</b> с письменными документами требует дополнительного времени (как для подготовки, так и для прочтения)
<b>Дают</b> возможность представлять информацию многим адресатам	<b>Не существует</b> стандарта делового письма

**Основные требования к деловому письму:** 1. Краткость. 2. Информационная емкость. 3. Четкость изложения 4. Благожелательный тон.

### **Упражнение № 2.2.**

## Основные задачи делового письма

Информационный обмен с адресатом	Дистанционное психологическое воздействие на адресата
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Доступно, ясно, четко и аргументировано изложить собственную позицию;</li> <li>• предложить адресату пути совместного решения проблемы;</li> <li>• создать прецедент корректных взаимоотношений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• скрыть свои истинные мысли на фоне четко продуманной и аргументированной позиции;</li> <li>• сформировать у адресата мотивацию дать вам ответ;</li> <li>• спровоцировать у адресата желание «поделиться информацией»</li> </ul>

Функции делового письма объединяются в композиционную формулу делового письма:

*Композиционная формула делового письма*

**ДВ → ИО → ДВ,**

где **ДВ** — дистанционное психологическое воздействие на адресата;  
**ИО** — информационный обмен с адресатом.

### Упражнение № 2.3.

**Из композиционной формулы делового письма вытекает структура делового письма.**

#### Структура делового письма

	Название	Содержание части, требования к	Объем	
	<b>Приветствие</b>	Обращение, присоединение к адресату. Ссылка на приятные или значимые для адресата события. Compliments. Положительная реакция на информацию из	Не более 2–3 простых предложений	В
I	<b>Изложение существа проблемы</b>	Описание проблемы по формуле «Тезис – аргумент». Адресату должны быть хорошо понятны ваша позиция и аргументы. Описание проблемы предпочтительнее начинать с указания причины обращения к	Не более 10 простых предложений	О
II	<b>Предложение</b>	Четкое описание путей совместного с адресатом решения проблемы <i>по формуле «Предложение — ресурсы»</i> . Предложения (или рекомендации) могут быть	Не более 3–5 простых предложений	О
V	<b>Завершение</b>	Приятные слова, комплименты, выражение желания дальнейшего сотрудничества. Информация должна формировать у адресата чувство перспективы	Не более 2–3 простых предложений	В

Важно различать цель письма и его содержание. *Цель письма — это то, чего вы хотите достичь с помощью данного письма.*

### Упражнение 3.1.

1. Чтобы ответить на вопрос о том, какая цель должна быть достигнута с помощью письма, завершите приведенное ниже предложение: «*Я хочу, чтобы мое письмо...*» Чтобы облегчить процесс ответа, выберите глагол (или глаголы) из приведенных ниже глаголов:

<b>рекомендовало</b>	<b>утверждало</b>	<b>запрашивало</b>
<b>уведомляло</b>	<b>приглашало</b>	<b>предлагало</b>
<b>объявляло</b>	<b>подтверждало</b>	<b>запрашивало</b>
<b>проясняло</b>	<b>доказывало</b>	<b>классифицировало</b>
<b>сравнивало</b>	<b>планировало</b>	<b>информировало</b>
<b>объясняло</b>	<b>отвечало</b>	<b>ограничивало</b>
<b>выясняло</b>	<b>суммировало</b>	<b>разделяло</b>
<b>определяло</b>	<b>описывало</b>	<b>переносило</b>
<b>корректировало</b>	<b>предполагало</b>	<b>подчеркивало</b>
<b>повышало</b>	<b>очаровывало</b>	<b>ваш вариант</b>
<b>презентовало</b>	<b>мотивировало</b>	<b>ваш вариант</b>
<b>соответствовало</b>	<b>ваш вариант</b>	<b>ваш вариант</b>

2. Теперь, пожалуйста, поразмышляйте над вопросом: каких действий вы хотели бы добиться от своего адресата? И закончите следующее предложение:

«Я хочу, чтобы мой адресат...» \_\_\_\_\_

Чтобы облегчить процесс ответа, подберите вариант действий адресата из приведенных ниже:

<b>определил сферу деятельности</b>	<b>выполнил задание</b>
<b>пришел на встречу</b>	<b>рассмотрел мое предложение</b>
<b>выполнил обязательства</b>	<b>установил со мною связь</b>
<b>сделал инвестиции</b>	<b>исследовал проблему</b>
<b>согласился со мной</b>	<b>стал клиентом (постоянным клиентом)</b>
<b>выбрал одну из возможностей</b>	<b>ваш вариант</b>
<b>совершил правильное действие</b>	<b>ваш вариант</b>
<b>изменил стратегию</b>	<b>ваш вариант</b>
<b>ответил на вопросы</b>	<b>ваш вариант</b>

3. Сформулируйте собственную цель с помощью утверждения:

«Я хочу, чтобы мое письмо \_\_\_\_\_ (глагол),



для того чтобы (предполагаемое действие адресата). Пример утверждения цели: «Я хочу, чтобы мое письмо убеждало, для того чтобы адресат установил со мной связь».

Итак, какой из факторов является для адресата наиболее привлекательным? Что убедит его быстрее и точнее всего? Пожалуйста, выберите из списка ключевой для адресата убеждающий фактор, если такого в списке нет, добавьте свой вариант.

*«Я думаю, что лучше всего моего адресата убедит»*

Варианты:

1. точность или неоспоримость доказательств;
2. улучшение качества;
3. изменение стратегии;
4. сокращение затрат;
5. ускорение возврата инвестиций;
6. совместимость с существующими системами или процессами;
7. нововведение;
8. рост уровня удовлетворенности клиентов;
9. повышение эффективности;
10. своевременность;
11. точность;
12. повторяемость результатов;
13. улучшение эксплуатационных качеств;
14. ощущение новых перспектив и достижений;
15. изменение социального статуса;
16. чувство принадлежности к престижной группе;
17. свой вариант... .

Письмо должно содержать основную идею. Это самый главный элемент письма. Весь остальной текст письма иллюстрирует ее с различных сторон.

*Основная идея — это простая мысль, которую вы хотите передать адресату, чтобы сообщить ему о своей цели.*

*Требования к основной идее письма:*

1. должна выражаться в форме простого предложения;
2. должна содержать единственную мысль;
3. должна состоять не более чем из 15 слов;
4. должна быть ориентирована на практические действия.

#### **Рекомендации для составления деловых писем**

1. Средняя длина предложения не должна превышать 15–20 слов.
2. Употребляйте только те слова, которые наиболее понятны адресату.
3. Используйте ровно столько слов, сколько вам необходимо.
4. Выбирайте наиболее значимые, ясные и точные глаголы.
5. Выражайте позитивную точку зрения.
6. Избегайте стереотипов и скучных клише.
7. Соблюдайте правила орфографии и пунктуации.
8. Избегайте витиеватых нечетких формулировок.
9. Демонстрируйте максимум уверенности, излагая основную мысль.
10. Представьте, что вы не пишете, а говорите. Могли бы вы сказать об этом проще?
11. Не прячьте ваши мысли за туманными фразами.
12. Избегайте подробных и нудных описаний своих действий, связанных с составлением письма.
13. Избегайте слов, выражающих неопределенное количество (несколько, множество, немного, примерно, чрезмерно и пр.). Лучше включайте в письмо конкретные цифры.
14. Называйте в тексте конкретных людей, указывайте имена и степень ответственности.
15. Если необходимо, конкретизируйте свою мысль, приводите примеры.
16. Крайне осторожно применяйте профессиональный жаргон. Используйте его только в том случае, если уверены, что адресат лучше

поймет вашу мысль через профессиональное выражение.

17. Смело пишите о ваших предложениях, о будущих действиях, о том, как можно исправить ситуацию, о том, чем вы заняты в настоящий момент.

18. Давайте определенные обещания.

19. Убеждая адресата в правоте вашей основной идеи, избегайте эмоциональных восклицаний и некорректных высказываний (особенно угроз).

20. Убедитесь в том, что предложения имеют ясную смысловую взаимосвязь.

### ***Источники:***

1. Зинкевич-Евстигнеева, Д.Т. - Пять кейсов для бизнес-тренера/ Д.Т. Зинкевич-Евстигнеева - Спб.: Речь, 2006 – 208с.

## **Тема11. Вербальная коммуникация**

### ***Введение:***

Значимые отношения между людьми отвечают базовым человеческим потребностям:

- возможность увидеть себя глазами «другого»;
- потребность в безопасности;
- ощущение своей причастности к чему—то значимому для меня: группе, семье, общине, обществу;
- потребность в уважении, признании, ощущении собственной значимости;
- потребность в получении и передаче информации, потребность в общении;
- потребность в развитии отношений: принимать самому и предлагать другим свою помощь, заботу, сочувствие, поддержку;
- потребность в любви, возможности проявления эмпатии и альтруизма.

### **Упражнение № 1. «Доклад»**

*Задание обучающимся:*

1. Прочитать текст лекции «Психология влияния»
2. Передать на листе бумаги содержание этого текста при помощи рисунков, знаков, схем.
3. Отдать лист соседу справа.
4. Сделать доклад по данному тексту, используя рисунки или схемы своего соседа.

*Оценивается:*

Кто сделал более подробный и точный доклад.

Кто представил лучшее наглядное пособие.

### **Упражнение №2 «Копия»**

*Цель:*

1. улучшения качества общения в группе.
2. тренируются внимательность, умение слушать и точность передачи посланий.

*Время:* 30 минут

*Условие:* В этом упражнении коммуникация односторонняя. Вероятность ошибки весьма велика, поскольку слушатели не могут переспрашивать говорящего.

*Ресурсы:* Для каждого участника Вам потребуется копия Приложения к этому упражнению, карандаш и бумагу.

***Технология проведения:***

1. Группа садится полукругом. Каждый берет себе карандаш и бумагу.
2. Предложите любому желающему взять на себя тяжелую роль — мы назовем его Коммуникатором. Коммуникатор садится напротив остальной группы и получает материал к этому упражнению. Его задача — так описать картину с листа, чтобы остальные участники могли нарисовать ее на своих листах идентично образцу. Каждый работает только для себя, переспрашивать Коммуникатора запрещено. Если у Коммуникатора

сложилось впечатление, что он предоставил достаточно информации, он просто говорит о том, что закончил.

3. Раздайте каждому участнику копию образца, чтобы в конце они смогли сравнить с ним свое произведение. Все игроки получают одинаковую информацию, но картины все равно различаются. Как можно это объяснить? Сравнение картины и ее нарисованной копии ясно покажет, где была допущена ошибка.

4. Во время подведения итогов игроки могут пожаловаться на то, что Коммуникатор дал им недостаточно информации.

5. В этот момент очень хорошо поговорить об одно- и двусторонней коммуникации, об умении слушать и говорить

#### ***Обсуждение:***

1. Что мне понравилось в манере донесения информации нашего Коммуникатора?

2. Какие были недочеты в его работе?

3. На что нужно обращать особое внимание при односторонней коммуникации?

4. Знаю ли я людей, которые склонны к такого рода коммуникации?

5. Как бы я оценил самого себя в этом отношении?

6. В чем преимущество двусторонней коммуникации?

7. Какие наблюдения я сделал в этом процессе?

8. У кого получилась самая точная картина? Как ему это удалось?

#### ***Замечания***

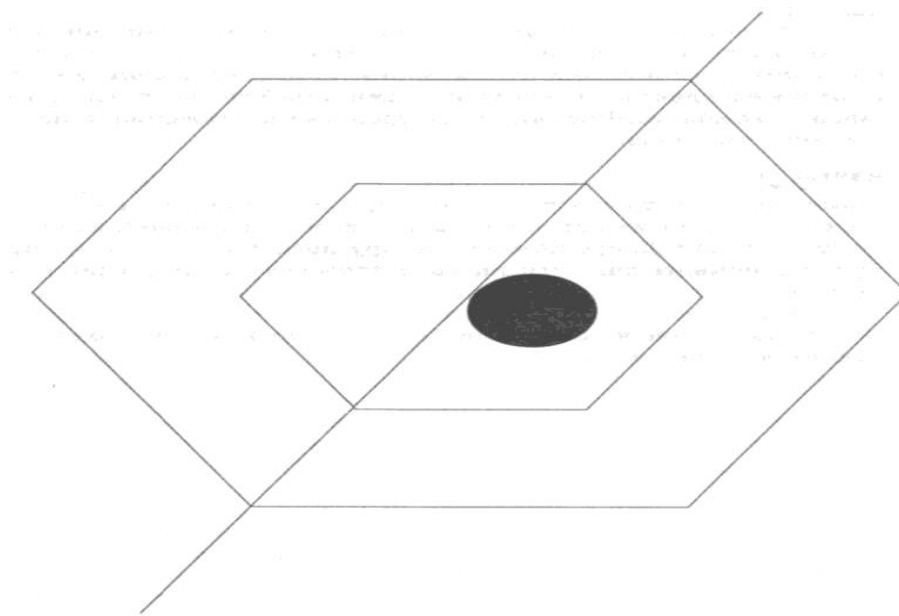
Проследите за тем, чтобы группа не сильно обвиняла Коммуникатора, если у него что-то не получилось. Попробуйте сделать акцент на улучшение коммуникационных отношений и утешьте тех Коммуникаторов, которые не достигли успеха, словами Тома Уотсона, председателя правления компании IBM: «Лучшее средство достижения успеха — увеличение числа ошибок».

#### ***Варианты***

Вы можете разделить участников на пары и посадить их на пол спиной к спине. Один из партнеров будет Коммуникатором, второй — рисовать картину. Дайте Коммуникатору простой рисунок, который он будет описывать для рисующего. В этом случае рисующий может задавать вопросы.

Затем партнеры меняются ролями. Дайте паре новый рисунок с такой же степенью сложности.

### **Рисунок к упражнению «Копия»**



### ***Упражнение № 3. «Кто Я?»***

*Цели:*

- формирование и развитие навыков активного слушания;
- знакомство с основными техниками активного слушания.

Все участники группы пишут на листках бумаги имя и фамилию лица, хорошо известного всей группе, но таким образом, чтобы соседи не видели. Это может быть имя писателя, политического деятеля, актера, ученого или даже кого-то из присутствующих. Потом ведущий предлагает каждому прикрепить

свою записку на спину кому-либо из коллег. Теперь у каждого участника группы на спине приколоты записка с чьим-то именем, которое могут прочитать все остальные, но не может прочитать он сам. По сигналу ведущего группа занимает свои места. Тренер предлагает участникам узнать — «кто Я», используя только закрытые вопросы. Но предварительно необходимо продумать алгоритм, используя который можно наиболее эффективно узнать ответ на этот вопрос.

Участники приходят к выводу, что надо выявлять сначала крупные блоки информации, затем все более мелкие, а уже потом выяснять детали.

Пример.

—Этот человек еще жив?

—Нет.

—Этот человек — мужчина? -Да.

—Он умер в двадцатом веке?

—Нет.

—В девятнадцатом?

—Нет.

—В восемнадцатом? -Да.

—Он жил в России? -Да.

—Это политический деятель?

—Нет.

—Это ученый? -Да.

—Это Ломоносов? -Да.

Участникам бывает трудно соблюдать алгоритм и задавать вопросы в жесткой последовательности. Собственная логика часто уводит человека в сторону. Например, узнав, что загаданный человек уже умер, участника вдруг может «осенить», что это — Лев Толстой. Эта игра является моделью многих наших бесед. В ней мы допускаем ошибки, которым часто бываем подвержены в профессиональных контактах.

Можно использовать варианты этой игры для отработки навыка последовательного ведения беседы.

#### **Упражнение № 4. Хамелеон**

*Цели:*

- использование образной и эмоционально окрашенной лексики, развитие навыков полемики;
- развитие стрессоустойчивости.

Студентам предлагается подготовить дома любой текст (каждый — свой), чтобы затем в течение 2-3 минут изложить его исключительно в «хвалебном», «положительном» ключе, широко используя образную и эмоционально окрашенную лексику. Группа разбивается на пары, и одновременно начните «убеждать» своего напарника, который заранее не знал, о чем будет идти речь. Все в группе работают одновременно, не обращая внимания на разговоры окружающих. После окончания речи напарник тут же начинает излагать вам то, что только что услышал от вас, но исключительно в «отрицательном», «опровергательском» ключе, пытаясь убедить вас в совершенно обратном. Затем вы меняетесь ролями, и ваш напарник начинает излагать вам тот материал,

#### **Упражнение № 5 Мой голос**

*Цель:*

- привлечение внимания слушателей только голосом.
- Ведущий предлагает некий текст, который надо произнесите перед слушателями, привлекая их внимание только голосовыми средствами.

#### **Упражнение № 6. Выдумщик**

*Цель:*

- тренировка красноречия, находчивости, воображения.

Ведущий предлагает для данных ниже вставок нарастить текст, который составит со вставкой одно органическое целое. Убедительно произнесите этот текст, не затягивая своего выступления более чем на три минуты.

А. — Доктор, помогите мне, пожалуйста, у меня так болит правое колено!



—А сколько вам лет?

—Восемьдесят.

—Так чего же вы хотите, дорогой?

—Да ведь левому колену тоже восемьдесят лет, но оно не болит!

Б. Ты все пела, это дело, так, поди, же, попляши!

В. Рожденный ползать летать не может.

Г. Папа, моя девушка сказала, что она не выйдет за меня замуж, если у меня не будет Фольксвагена и двухэтажной дачи!

— Ну ладно, ты можешь продать свой роллс-ройс и купить парочку Фольксвагенов, но неужели мы должны сносить третий этаж нашей виллы из-за какой-то вертихвостки!?

Д. Ум хорошо, а два лучше.

Е. У соседа корова сдохла пустячок, а приятно!

Ж. У соседки в авоське картошка всегда крупнее!

### **Упражнение № 7. Клише**

*Цель:*

- развитие умения отпора словесной агрессии. Ведущий просит просмотреть нижеприведенные клише и определить, к отражению какого типа нападков и в какой ситуации они применимы.

- На самом деле все не так просто, как вы думаете.

- Что вы имеете в виду? Мне бы очень хотелось ответить на ваш вопрос, но мне он пока не совсем ясен.

- Я думаю, что в этом случае лекарство окажется хуже самой болезни.

- Я пока не готов ответить конкретно на заданный вопрос.

- Давайте лучше не будем спешить с выводами!

- Эта тактика вряд ли принесет нам успех.

- Нам стоит рассмотреть альтернативный вариант.

- Что вы хотите этим сказать?

- У моего оппонента просто какой-то избирательный слух!

- Пока еще рано (невозможно) давать исчерпывающий ответ на этот вопрос.
- Я только что выслушал возражения товарища Семенова, Что я могу сказать? У меня просто нет слов!
- Я просто не знаю, что на это сказать! Я не могу позволить себе отвечать на этом же уровне.
- Но ведь существует и другой способ (несколько способов) решения этой проблемы!
- По-видимому, вы меня просто не поняли. Ведь я говорил совсем о другом, а именно — ...
- Давайте не будем суетиться!
- Не надо все сводить к спору о словах (терминах, к навешиванию ярлыков), надо говорить о деле (фактах).
- Разрешите оставить этот вопрос открытым.
- Я и сам бы хотел знать однозначный ответ на такой сложный вопрос!
- Ответ на такой сложный вопрос не может быть однозначным.

Да ведь и вы сами знаете: на самом деле (в жизни всегда так). На каждый плюс есть свой минус и наоборот — на каждый минус свой плюс

### ***Источники:***

1. Кипнис М. Ш. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями: Тренируем общение, способность влиять и убеждать/ М. Кипнис .-М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК,2009-224с.
2. Кипнис М. 128 лучших игр и упражнений для актера, режиссера, тренера. Актерский тренинг/ М. Кипнис .-М: АСТ; Прайм-ЕВРОЗНАК,2009-287с.
3. Кипнис М.Ш. Тренинг коммуникации: Сер. "Действенный тренинг" / М.Ш. Кипнис. - М., Ось-89, 2004.
4. Кипнис М. Ш. Тренинг лидерства/ М. Кипнис.- М: Ось-89, 2008.- 144с.

5. Савинова, Т. В., Пильщикова Г. В. - Тренинг как технология развития инновационного мышления студентов // Гуманитарные науки и образование - 2015г. №4.
6. Шабалина С. Д. - Коммуникативный тренинг как форма интерактивного обучения // Вестник Югорского государственного университета - 2016г. №1.
7. Шмырёва, Н.А. Инновационные процессы в управлении педагогическими системами [Электронный ресурс] : учебное пособие. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 108 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61433](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61433) — Загл. с экрана.
8. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru/>

## **6. ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ**

1. Понятия «личность» в психологии
2. Теории личности
3. Раскрыть понятие «Модальности отношений».
4. Виды модальности
5. Основные положения концепции отношений А.Ф.Лазурского
6. Сущностные черты отношения личности как психологического явления
7. Аргументируйте положение концепции отношений Мясищева о том, что характер отношений личности обусловлен ее индивидуальным жизненным опытом,
8. Докажите одно из концептуальных положений Мясищева о влиянии общественно-исторического опыта
9. Сравните понятия «Общественные отношения» и «Межличностные отношения»
10. Дайте характеристику межличностным отношениям как виду общественных отношений.

11. Обоснуйте утверждение о том, что развитие межличностных отношений во многом обуславливают особенности общающихся: пол, возраст, национальность, свойства темперамента, состояние здоровья, профессия, опыт общения с людьми и некоторые личностные характеристики. Приведите примеры.
12. Гендер. Гендерные роли
13. Влияние социализации и культуры на поведение различных полов
14. Гендерные различия и сходства. Гендерные отношения.
15. Роль предрассудков в гендерных отношениях.
16. Межличностная привлекательность.
17. Направления исследований межличностных притяжений
18. Аттракция. Причины, влияющие на возникновение аттракции
19. Межличностная аттракция.
20. Любовь
21. Дружба
22. Аффилиация.
23. Динамика межличностных отношений
24. Условия развития межличностных отношений
25. Закономерности распада эмоциональных отношений
26. Шаблоны межличностных отношений
27. Эмоциональное содержание межличностных отношений
28. Социальная дистанция
29. Социальная установка. Структура социальной установки
30. Функции социальной установки
31. Диспозиционная концепция Ядова В.А.
32. Механизмы влияющие на формирование представления о воспринимаемом человеке
33. Механизмы межличностного познания
34. Условия восприятия человека человеком
35. Социально-психологическая совместимость

36. Цель трансактного анализа Эрика-Берна.
37. Виды социального взаимодействия.
38. Трудности и дефекты в общении. Краткая характеристика.
39. Специфика деятельности практического психолога.
40. Особенности тренинговой деятельности.
  41. Понятие «психологический тренинг». Виды психологических тренингов.
  42. Характерные черты тренинга. Цели и задачи тренинга.
  43. Групповая динамика и этапы работы группы.
  44. Отличительные особенности команды. Отличие команды от группы.
  45. Роль и функции тренера.
  46. Режим работы в тренинге.
  47. Сложности, возникающие в работе с отдельными участниками.
  48. Подготовка тренера к тренерской деятельности
  49. Место тренинга личностного роста в подготовке и переподготовке специалистов помогающих профессий.
  50. Специфика тренинга личностного роста.
  51. Основные методы группового психологического тренинга.
  52. Цели тренинговой группы. Преимущества групповой формы психологической работы. Групповые нормы.
  53. Ролевые позиции в группе.
  54. Понятие о групповой сплоченности.
  55. Качественный и количественный состав тренинговых групп.
  56. Критерии классификации тренинговых групп (гештальт-подход, групп-аналитический подход. трансакционный анализ в группе, психодраматический подход, телесно-ориентированный подход)
  57. Игровые методы.
  58. Методы арт-терапии в психологическом тренинге
  59. Методы, стимулирующие развитие профессионального самосознания и самовыражения.

- 60.Биографические методы, рефлексивно-инновационные методы, методы рефлексивной самодиагностики
- 61.Основные роли ведущего группы.
- 62.Характеристика личности группового тренера
- 63.Средства воздействия на группу
- 64.Роли ведущего: руководящая, активизирующая, аналитическая (экспертная), развивающая, корректирующая, функция образца поведения для участников группы
- 65.Стили руководства: эмоциональная стимуляция опека, познавательный, исполнительский.
- 66.Этапы проведения тренинга.
- 67.Специфика составления программ социально-психологического тренинга
- 68.Пространственная и временная организация работы тренинга.
- 69.Число участников группы и проблема их различного социального статуса.
- 70.Практическая психология тренинга как искусство: сценарии тренинговых занятий.
- 71.Алгоритмы тренинговой работы.

## **7.РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

а) основная литература:

1. Акимова, А.Р. Психология тренинга: исследования субъективных и объективных компонентов эффективности [Электронный ресурс] : монография. — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2014. — 119 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=63060](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=63060) — Загл. с экрана.
2. Белогай, К.Н. Психологический тренинг как технология помощи семье [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.Н. Белогай, С.А. Дранишников.

— Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 230 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61409](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61409) — Загл. с экрана.

3. Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга [Электронный ресурс] – М: Издательство: АСТ, Серия: Библиотека успешного психолога, 2017. – 637 с. - Режим доступа: <https://www.labirint.ru/books/572719/>

4. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 128 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70114](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70114) — Загл. с экрана.

3. Фатыхова, Р.М. Социально-психологический (адаптационный) тренинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Р.М. Фатыхова, Т.П. Иванченко. — Электрон. дан. — Уфа: БГПУ имени М. Акмуллы, 2016. — 235 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93040>. — Загл. с экрана.

б) дополнительная литература:

1. Бурно М.Е., Канарш Г.Ю. Психотерапия здоровых. Психотерапия России. Практическое руководство по Характерологической креатологии. / Сост. и отв. ред. Г. Ю. Канарш; общ. ред. М. Е. Бурно. — М.: Институт консультирования и системных решений, 2015. — 744 с.

2. Ефимова, Д.В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Ефимова, Л.И. Найдёнова, В.В. Белолипецкий. — Электрон. дан. — Пенза: ПензГТУ (Пензенский государственный технологический университет), 2013. — 232 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=62641](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=62641) — Загл. с экрана.

3. Психология самопрезентации личности: Монография / О.А. Пикулева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.: 60х90 1/16. - (Научная мысль; Психология). (переплет) ISBN 978-5-16-006926-5. Режим доступа: <http://www.znaniyum.com>

4. Савинова, Т. В., Пильщикова Г. В. - Тренинг как технология развития инновационного мышления студентов // Гуманитарные науки и образование - 2015г. №4.
5. Шабалина С. Д. - Коммуникативный тренинг как форма интерактивного обучения // Вестник Югорского государственного университета - 2016г. №1.
6. Шмырёва, Н.А. Инновационные процессы в управлении педагогическими системами [Электронный ресурс] : учебное пособие. — Электрон. дан. — Кемерово: Издательство КемГУ (Кемеровский государственный университет), 2014. — 108 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61433](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61433) — Загл. с экрана.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru/>
2. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
3. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>
4. Журнал «Человек» [www.courier.com.ru/homo/index.html](http://www.courier.com.ru/homo/index.html)



## 8.ГЛОСАРИЙ

**Авторитет** (от лат. auctoritas - власть, влияние) — человек, с мнением которого, считаются, которому стремятся подражать и которому доверяют решение тех или иных вопросов.

**Агрессивность** — это свойство личности, выражающееся в готовности к агрессии, к совершению действий агрессивного характера.

**Агрессия** (от лат «aggressio» - нападение, приступ) - это любая форма поведения, нацеленная на оскорбление или причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения.

**Аттракция** (от англ. - attraction - привлекательность, притяжение, влечение) -это процесс и одновременно результат привлекательности одного человека для другого.

**Аутичность** (от греч. autos - «сам») - крайние формы нарушения социальных контактов, уход от реальности в мир собственных переживаний.

**Аффилнация** - потребность человека в установлении, сохранении и упрочении близких отношений с людьми.

**Барьер отношения** - психологический феномен, подразумевающий наличие чувства неприязни, недоверия к говорящему, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

**Барьер понимания** - препятствие на пути передачи и восприятия информации, вызванное погрешностями в самом канале передачи информации. Различают фонетический, семантический, стилистический, логический барьеры.

**Вербальная коммуникация** - обмен информацией с помощью речи.

**Взаимодействие** межличностное — это процесс непосредственного или опосредованного воздействия субъектов друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

**Взаимопонимание** - это понимание и принятие целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию.

**Внушение** - вид психологического влияния, сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям.

**Гендер** - социальный пол, пол как продукт культуры.

**Социально-психологический тренинг** – это активное социально-психологическое обучение, характеризующееся обязательным взаимодействием обучаемых между собой (Ю.Н. Емельянов); средство психологического воздействия, направленное на развитие знаний, социальных установок, умений, опыта в области межличностного общения (Л.А. Петровская).

**Тендерная идентичность** — это отождествление себя с определенным полом, освоение соответствующих ему форм поведения (правил и норм) и формирование личностных характеристик.

**Тендерная идеология** - бытующее в обществе представление о качествах, желательных для мужчины и женщины.

**Тендерные отношения** — это взаимоотношения как между полами, так и внутри каждого пола.

**Тендерные предубеждения** — негативная установка (не всегда осознаваемая) по отношению к представителям, своего или противоположного пола; проявляется в эмоциональном неприятии, осуждении, отрицательных высказываниях, ограничении контактов.

**Тендерная психология** - отрасль психологии, изучающая особенности психики в связи с половой принадлежностью.

**Тендерная роль** - существующая в данной культуре и опосредованная субкультурой модель поведения, определяемая системой традиций, стереотипов, предписаний, ожиданий, и соответствующая тому или иному полу.

**Тендерная социализация** - формирование гендерной идентичности и освоение тендерных ролей.

**Тендерные стереотипы** - шаблонные житейские представления о различиях между мужчинами и женщинами, предписание мужчинам и женщинам вести себя в соответствии с выработанными в обществе правилами для представителей определенного пола.

**Заражение** - вид психологического влияния, произвольная или непроизвольная передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение.

**Значение** - это выработанное человечеством и зафиксированное в понятиях обобщенное знание о каком-либо предмете, явлении, закономерности. Система значений представлена в словарях.

**Деструктивная критика** - вид психологического влияния, высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков.

**Дизъюнктивные чувства** - чувства, которые выражаются в проявлении различных форм негативных эмоций и состояний, что расценивается партнером как отсутствие готовности к дальнейшему сближению и общению.

**Дополнительные трансакции** - трансакции, характеризующиеся тем, что на сообщение, посланное из определенного состояния *Я*, личность получает ожидаемый отклик из определенного состояния *Я* другой личности.

**Идеализация («галло-эффект», «эффект ореола», «эффект снисхождения»)** -

наделение познаваемого объекта исключительно положительными качествами. Данный механизм проявляется не только в завышении положительных черт, качеств, но и преуменьшении негативных психологических особенностей.

**Идентификация** (от лат. identificare- отождествлять) -  
механизм

межличностного познания, отождествление себя с другим человеком, с его характеристиками.

**Индифферентные чувства** — чувства, которые предполагают проявление нейтрального отношения к партнеру (безучастность, безразличие, равнодушие и др.).

**Интерактивная сторона общения** - одна из сторон общения, включающая в себя те компоненты межличностного общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности, обменом знаниями, идеями, действиями.

**Каузальная атрибуция** - механизм межличностного познания, предполагает приписывание воспринимаемому определенных мотивов и причин, объясняющих его поступки и другие особенности.

**Коммуникативный барьер** - это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению.

**Конвенциальные роли** - роли, которые выполняют люди, действующие как единицы социальной структуры. Конвенциальные роли стандартизованы и безличны.

**Конкуренция** (от лат. concurrentia — состязающийся) — соперничество, борьба за достижение более выгодных условий, наилучших результатов в чем-либо.

**Констатирующая информация** - информация, представленная в форме сообщения и не предполагающая непосредственного изменения поведения (сообщение новостей).

**Конъюнктивные чувства** - чувства, которые проявляются в различных формах позитивных эмоций и состояний и демонстрация которых свидетельствует о готовности к сближению и совместной деятельности.

**Кооперация** (от лат. cooperation - сотрудничество) - координация единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил). Кооперация - необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой.

**Лживость** - форма поведения, заключающаяся в намеренном искажении действительности ради достижения желаемой цели или стремления избежать нежелательных последствий.

**Личность** - это человеческий индивид как член общества и определенных социальных групп, способный по уровню своего социально-психологического развития к осознанной и активной деятельности в основных сферах общественной жизни, проявляющий себя субъектом соответствующих социальных отношений в актуальной жизненной ситуации.

**Манипуляция** - вид психологического влияния, скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

**Маскулинность** — набор личностных и поведенческих черт, соответствующих стереотипу «настоящего мужчины»: мужественность, уверенность в себе, властность и т. п.

**Межличностная привлекательность** - это сложное психологическое свойство личности, которое как бы «притягивает к себе» партнера по общению и непроизвольно вызывает у него чувство симпатии. Межличностная привлекательность вызывает у партнера когнитивный, эмоциональный и поведенческий отклик, способствует развитию интерперсональных связей.

**Межличностная роль** - фиксация положения человека в системе групповых связей на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Права и обязанности, которые устанавливаются в межличностных ролях, целиком зависят от индивидуальных особенностей участников, их чувств и предпочтений.

**Межличностные отношения** - это субъективные связи, возникающие в результате фактического взаимодействия людей и сопровождаемые различными эмоциональными и другими переживаниями (симпатиями и антипатиями) индивидов, в них участвующих.

**Механизмы психологических защит** - процессы внутриличностной адаптации за счет подсознательной переработки поступающей информации (вытеснение, отрицание, замещение, проекция, рационализация, идентификация, сублимация и др.).

**Невербальная коммуникация** — обмен сообщениями между людьми с помощью неречевых знаковых систем (жестов, мимики, пантомимики, прикосновений, паралингвистической и экстралингвистической систем знаков, пространственной организации, ольфакторной системы, визуального контакта и др.) и их интерпретация.

**Обман** - сознательное создание ложного представления о тех или иных обстоятельствах действительности в сознании другого субъекта.

**Общение** - это 1) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимание другого человека; 2) осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями совместной деятельности и направленное на значимое изменение в состоянии, поведении и личностно-смысловых образованиях партнера.

**Общественные отношения** - отношения между социальными группами или между индивидами как представителями этих социальных групп.

**Одиночество** — это эпизодически возникающее острое переживание беспокойства и напряжения, связанное с неудовлетворенным стремлением иметь дружеские или интимные отношения.

**Отношения личности** - целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности.

**Отталкивание (негация)** - негативное восприятие и оценка партнера по общению из-за имеющихся у него психологических особенностей.

**Пересекающаяся транзакция** - транзакция, которая возникает в случаях, когда на стимул дается неожиданная реакция. Пересекающаяся транзакция приводит к разрывам коммуникации.

Перцептивная сторона **общения** - это процесс восприятия, понимания и оценивания друг друга партнерами по общению. В ходе социальной перцепции осуществляется прогноз поведения партнера, построение стратегии изменения его поведения, а также собственной стратегии поведения.

**Побудительная информация** - информация, которая призвана вызвать, стимулировать какое-то действие и проявляющаяся в форме приказа, совета, просьбы.

**Половая конвергенция** (от лат. convergere - приближаться, сходиться) - тенденция в межличностном общении, заключающаяся во взаимодействии полов.

**Половая сегрегация** (от лат. segregatio — отделение) - раздельное общение полов. Следствием сегрегации является конфронтация во взаимоотношениях между полами.

**Предрассудок** - это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента.

**Привязанность** - это чувство близости, основанное на симпатии к кому-нибудь и на повторяющемся ритуале совместной деятельности.

**Принуждение** — вид психологического влияния, угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения.

**Притяжение** - одно из составляющих межличностной привлекательности, связанное с потребностью человека быть вместе, рядом с определенным другим человеком. Притяжение чаще, но не всегда, связано с переживаемой симпатией.

**Пробуждение импульса к подражанию** - вид психологического влияния, способность вызывать стремление быть подобным себе.

**Просьба** - вид психологического влияния, обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.

**Психологическое влияние** — это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств (вербальных, паралингвистических, невербальных), с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

**Речь** - это деятельность общения между людьми, осуществляемая с помощью языка, говорение.

**Самопродвижение** - вид психологического влияния, объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.

**Сексизм** — позитивное отношение к одному и негативное — к другому полу.

**Симпатия** (от греч. *sympatheia* - влечение, внутреннее расположение) — эмоциональная положительная установка на объект, проявляющаяся в приветливости, доброжелательности, восхищении, побуждающая к общению, оказанию внимания, помощи.

**Скрытые транзакции** - транзакции, которые отличаются от дополнительных и пересекающихся транзакций тем, что включают более двух состояний Я, так как скрытое сообщение маскируется в них под социально приемлемой транзакцией.

**Смысл** - субъективная наполненность значения, преломление его через призму личности, через ее индивидуальные особенности, «значение для меня». В общении люди, чаще всего, обмениваются смыслами.

**Социализация** - это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, в систему социальных связей, а с другой стороны - активное воспроизводство индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду.



**Социальная дистанция** - такое сочетание официальных и межличностных отношений, которое определяло бы близость общающихся, соответствующую социокультурным нормам их общностей.

**Социальная коммуникация** - обмен информацией (представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и др.).

**Социальная роль** - характеристика определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию.

**Социальная установка** - это состояние психологической готовности личности вести себя определенным образом в отношении объекта, обусловленное прошлым опытом.

**Социально-психологический тренинг** – активный групповой метод, направленный на усовершенствование и развитие установок, навыков и знаний межличностного общения. Социально-психологический тренинг – средство развития компетентности в общении.

**Социальный мотив взаимодействия** - мотив, по которому человек вступает во взаимодействие с другими людьми.

**Стереотип** - это социальная установка с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента.

**Стереотипизация (категоризация)** - механизм межличностного познания, отнесение воспринимаемого человека к одному из известных субъекту типов людей.

**Стратификация полов** (от лат. stratum - настил, слой, + facere — делать) -разделение общества, проявляющееся в преимуществах одного пола перед другим в виде привилегий, возможностей для развития.

**Сценарий** в транзактном анализе - это бессознательный жизненный план, в основе которого лежит решение, принятое в раннем детстве.

**Теории личности** - это тщательно выверенные умозаключения или гипотезы о том, что представляют собой люди, как они себя ведут и почему они поступают именно так, а не иначе.

**Типе межличностных отношений** - достаточно устойчивая готовность субъектов к определенному типу взаимодействия. Выделяют отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские типы межличностных отношений.

**Трансакция** - единица социального взаимодействия в транзактном анализе. Два или более контакта в общении между людьми составляют **транзакцию**. Она включает в себя **транзактный стимул** от человека, который инициирует транзакцию, каким-либо способом затрагивая другого человека, и **транзактные реакции**.

**Транзактный анализ** - оригинальное направление в теоретической психологии и в психотерапевтической практике, разработанное американским психологом и психиатром Эриком Берном, рассматривающее межличностное взаимодействие как последовательность транзакций из различных эго-состояний (Ребенок, Взрослый, Родитель).

**Убеждение** - вид психологического влияния, сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения.

**Фасцинация** - средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров.

**Фейсизм** (от англ. face — лицо) — тенденция, заключающаяся в том, что по телевидению при показе мужчин демонстрируются преимущественно голова, лицо, а при показе женщин — фигура, что приводит к ассоциированию мужчин с интеллектом и духовностью, а женщин — с низменными инстинктами.

**Фемининность** — совокупность личностных характеристик, соответствующих стереотипу женственности: мягкость, заботливость, нежность, слабость, беззащитность и т. п.

**Формирование благосклонности** - вид психологического влияния, привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги.

**Чувства** - более длительные, чем эмоции, психические состояния, имеющие четко выраженный предметный характер. Они выражают устойчивое отношение к каким-либо конкретным объектам (реальным или воображаемым).

**Эмоции** (от лат. *emovere* - волновать, возбуждать) - это элементарные переживания, возникающие у человека непосредственно под влиянием внешних и внутренних воздействий и выражающие степень удовлетворения или неудовлетворения биологически значимых потребностей.

**Эмпатия** (от греч. *pathos* - «сильное и глубокое чувство, близкое к состраданию», *em* - префикс, означающий «направление внутрь») - такое духовное единение личностей, когда один человек настолько проникается переживаниями другого, что временно отождествляется с ним, как бы растворяется в нем.

**Этноцентризм** - механизм межличностного познания, заключающийся в пропуске всей информации через фильтр, связанный с этническим образом жизни.

**Язык** - средство передачи информации с помощью звуков. Это исторически сложившаяся у народа система знаков (звуковых, словарных и грамматических средств) с помощью которой обозначаются качества, предметы, действия.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Учебное пособие ориентирует магистров на широкое использование полученных навыков в ходе группового взаимодействия, использование принципа активности членов социально-психологического тренинга через включение в тренинг элементов исследования. Обучающиеся сами активно участвуют в выработке и получении знаний, выбора модели и технологии проведения тренинга.

Данная область психологии обеспечивает разработку подходов к прогнозированию поведения личности в больших и малых социальных группах (в том числе - в этнических общностях), подходов к индивидуальному и групповому консультированию, экспертизе процессов принятия решения, целенаправленному формированию мотивации личности, проектированию приемов психологического воздействия и помощи личности, способствующих личностному росту, а также компенсации и коррекции отклонений в развитии личности.

В практикуме отражены основные методологические принципы и проблемы психологии личности, подходы к пониманию психологической теории и теории личности, прослежены логические и исторические связи между теориями в рамках одной научной парадигмы, рассматриваются современные психоаналитические и социально-когнитивные теории, а также теории научения, гуманистические концепции, теория личности как субъекта деятельности и жизнедеятельности. Обсуждаются традиционные для психологии личности проблемы: мотивация, темперамент, способности, эмоции и защитные механизмы, социальные представления и представления личности о себе в их современной интерпретации, взаимодействия личности в социуме. Дается представление о методах и технологиях проведения тренинга.

# **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ: ПРАКТИКУМ**

Составители: Татьяна Геннадьевна **Мухина**,  
Елена Евгеньевна **Щербакова**

*Учебное пособие*

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского».  
603950, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23.