|  |  |
| --- | --- |
| К Г Э У | МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИФедеральное государственное бюджетное образовательное учреждениевысшего профессионального образования“КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ”(ФГБОУ ВПО «КГЭУ») |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **УТВЕРЖДАЮ**  Проректор по УР  В.К. Ильин |

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

для проведения текущего контроля успеваемости

и промежуточной аттестации студентов

по итогам освоения дисциплины

Б1.ДВ1.2 «психология общения»

(код, наименование дисциплины)

основной образовательной программы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование ООП)

по направлению подготовки

140100 Теплоэнергетика и теплотехника

(шифр, наименование направления подготовки)

Квалификация выпускника

бакалавр

(бакалавр, магистр)

Форма(ы) обучения

очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Казань – 2014 г.

1. **Цель и задачи текущего контроля и промежуточной(ых) аттестации(ий) студентов по дисциплине**

*Цель текущего контроля* - систематическая проверка степени освоения программы дисциплины «*Психология общения*», уровня сформированности знаний, умений, навыков, компетенций на текущих занятиях

*Задачи текущего контроля:*

1. определение индивидуального учебного рейтинга студентов;
2. своевременное выполнение корректирующих действий по содержанию и организации процесса обучения; обнаружение и устранение пробелов в усвоении учебной дисциплины;
3. подготовки к промежуточной аттестации.

В течение семестра при изучении дисциплины реализуется комплексная система поэтапного оценивания уровня освоения – балльно-рейтинговая система. За каждый вид учебных действий студенты получают определенное количество баллов. В течение семестра студент может набрать до 60-ти баллов.

*Цель промежуточной аттестации* - проверка степени усвоения студентами учебного материала за время изучения дисциплины, уровня сформированности компетенций после завершения изучения дисциплины. Аттестация проходит в форме зачета.

*Задачи промежуточной аттестации:*

1. определение уровня усвоения учебной дисциплины;
2. определение уровня сформированности элементов общекультурных и профессиональных компетенций.
3. **Основное содержание текущего контроля и промежуточной аттестации студентов**
   1. **Основное содержание текущего контроля**

| **Коды**  **компетенций** | **Совокупность ожидаемых результатов образования студентов в форме компетенций по завершении**  **освоения дисциплины** | **Содержание оценочных заданий для выявления сформированности компетенций у студентов по завершении освоения дисциплины** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Базовый уровень*** | ***Продвинутый уровень*** | ***Высокий уровень*** |
| **Общекультурные компетенции** | | | | |
| *ОК-3. Готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе* | **Знание** теорию психологии общения, основы эффективного взаимодействия в коллективе, индивидуально-психологические особенности личности.  **Умение** прогнозировать назревание конфликтных ситуации и находить пути выхода из них; принимать активное участие в принятии коллегиальных решений; описать свое поведение и поведение другого человека, его причины в категориях психологической науки | Педагогический тест  Психологические тесты на определение коммуникативных способностей  Проверка присутствия и активности работы обучающихся на лекции, семинаре, практическом занятии | Подготовка и защита реферата  Разбор конкретных ситуаций, решение задач  Разыгрывание ролей | Эссе  Составление и защита тезауруса |
| *ОК-8. Способность и готовность осуществлять свою деятельность в различных сферах общественной жизни с учетом принятых в обществе моральных и правовых норм* | **Знание** принципы делового общения, правила ведения дискуссий и публичного выступления, индивидуально-психологические особенности личности.  **Умение** описать свое поведение и поведение другого человека, его причины в категориях психологической науки, определять индивидуальную траекторию развития, способствующую оптимальным взаимоотношениям с другими людьми | Педагогический тест  Психологические тесты на определение типа темперамента и акцентуации характера  Проверка присутствия и активности работы обучающихся на лекции, семинаре, практическом занятии | Подготовка и защита реферата  Разбор конкретных ситуаций, решение задач  Письменная работа по историческому анализу развития представлений о психике | Эссе  Составление и защита тезауруса |
| *ОК-12. Способность и готовность к практическому анализу логики различного рода рассуждений, к публичным выступлениям, аргументации, ведению дискуссии и полемики* | **Знание** особенности коммуникативной стороны общения: обратная связь, коммуникативное влияние и коммуникативные барьеры; принципы делового общения, правила ведения дискуссий и публичного выступления  **Умение** применять приемы убеждения и публичного выступления | Педагогический тест  Психологические тесты на определение конфликтности личности  Проверка присутствия и активности работы обучающихся на лекции, семинаре, практическом занятии | Подготовка и защита реферата  Разбор конкретных ситуаций, решение задач  Письменная работа по анализу психологических методов исследования | Эссе  Составление и защита тезауруса |
| **Профессиональные компетенции** | | | | |
| *ПК-21. Способность к управлению малыми коллективами исполнителей* | **Знание** принципы делового общения, правила ведения дискуссий и публичного выступления, индивидуально-психологические особенности личности, различные стили и способы управления индивидом и группой  **Умение** применять приемы убеждения и публичного выступления, описать свое поведение и поведение другого человека, его причины в категориях психологической науки, использовать соответствующей ситуации стиль управления | Педагогический тест  Психологические тесты на определение лидерских качеств  Проверка присутствия и активности работы обучающихся на лекции, семинаре, практическом занятии | Подготовка и защита реферата  Разбор конкретных ситуаций, решение задач  Разыгрывание ролей | Анализ социально-психологического климата в коллективе  Составление и защита тезауруса |

* 1. **Основное содержание промежуточной аттестации студентов**

| **Коды**  **компетенций** | **Совокупность ожидаемых результатов образования студентов в форме компетенций по завершении модуля/освоения дисциплины** | **Содержание оценочных заданий для выявления сформированности компетенций у студентов по завершении модуля/освоения дисциплины** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Базовый уровень*** | ***Продвинутый уровень*** | ***Высокий уровень*** |
| **Общекультурные компетенции** | | | | |
| *ОК-3. Готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе* | **Знание** теорию психологии общения, основы эффективного взаимодействия в коллективе, индивидуально-психологические особенности личности.  **Умение** прогнозировать назревание конфликтных ситуации и находить пути выхода из них; принимать активное участие в принятии коллегиальных решений; описать свое поведение и поведение другого человека, его причины в категориях психологической науки | Тестирование | Тестирование, письменная и устная работа | Тестирование, письменная и устная работа |
| *ОК-8. Способность и готовность осуществлять свою деятельность в различных сферах общественной жизни с учетом принятых в обществе моральных и правовых норм* | **Знание** принципы делового общения, правила ведения дискуссий и публичного выступления, индивидуально-психологические особенности личности.  **Умение** описать свое поведение и поведение другого человека, его причины в категориях психологической науки, определять индивидуальную траекторию развития, способствующую оптимальным взаимоотношениям с другими людьми | Тестирование | Тестирование, письменная работы | Тестирование, письменная работы |
| *ОК-12. Способность и готовность к практическому анализу логики различного рода рассуждений, к публичным выступлениям, аргументации, ведению дискуссии и полемики* | **Знание** особенности коммуникативной стороны общения: обратная связь, коммуникативное влияние и коммуникативные барьеры; принципы делового общения, правила ведения дискуссий и публичного выступления  **Умение** применять приемы убеждения и публичного выступления | Тестирование | Тестирование, письменная работы | Тестирование, письменная работы |
| **Профессиональные компетенции** | | | | |
| *ПК-21. Способность к управлению малыми коллективами исполнителей* | **Знание** принципы делового общения, правила ведения дискуссий и публичного выступления, индивидуально-психологические особенности личности, различные стили и способы управления индивидом и группой  **Умение** применять приемы убеждения и публичного выступления, описать свое поведение и поведение другого человека, его причины в категориях психологической науки, использовать соответствующей ситуации стиль управления | Тестирование | Тестирование, письменная работы | Тестирование, письменная работы |

**3. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

1. **Оценочные средства текущей аттестации**
2. **Эссе**

После рассмотрения на лекционном занятии основных категорий психологии, присутствующих в современной теории и практике психологии, студентам предлагается задание в виде написания сочинения на одну из тем (по выбору): «Мое отношение к …». В нем студент должен на основе анализа рассмотренной психологический литературы, выразить личное отношение к описанным явлениям и убедительно показать наибольшую целесообразность одного из них. Данное сочинение пишется в жанре эссеи по объему не должно превышать 2-3 печатных страницы (14 шрифтом Times New Roman, полуторным интервалом).

**Темы:**

1. Направления западной психологии (19-20 века)

2. Отечественные направления психологии

3. Теории социальной психологии

4. Стили управления и руководства

5. Варианты выходов из конфликтов

**Некоторые общие признаки эссе:**

- небольшой объем;

- конкретная тема;

- подчеркнуто субъективная трактовка темы;

- свободная композиция, склонность к парадоксам, ориентация на разговорную речь.

1. **Отличительные особенности стиля эссе:**

- образность;

- афористичность;

- парадоксальность.

1. **Для передачи личности восприятия, освоения мира автор эссе:**

- привлекает многочисленные примеры;

- проводит параллели;

- подбирает аналогии;

- использует всевозможные ассоциации.

1. **Для эссе характерно использование многочисленных средств художественной выразительности:**

- метафоры;

- аллегорические и притчевые образы;

- символы;

- сравнения.

**2. Тезаурус**

Студент в рабочей тетради по «Психологии общения» составляет тезаурус из 50 основных терминов дисциплины.

1. **Структура реферата**

На титульном листе: тема, ФИО и № гр. студента (обязательно)

**Содержание:**

**Введение** включает актуальность, цель и основные задачи раскрытия проблемы. *Почему эта тема актуальна?*

**Основная часть**

**1. *Теоретические основы*** рассматриваемого процесса, принципа, явления, функции, опыта и т.д. (*О чем идет речь?)*

**2. *Проблемы практической реализации*** рассматриваемого процесса, принципа, явления, функции, опыта и т.д. (*В чем суть проблемы?)*

**Заключение**

1. Краткое изложение (аннотация) полученных результатов раскрытия изучаемой темы

2. Собственное отношение к описанной проблеме. *(Что вы думаете по существу темы и что предлагаете?)*

Реферат выполняется на листах формата А4 (297х210мм), **пронумерованных,** с полями. Текст печатается шрифтом Times New Roman, кегль – 14, минимум 18 пт. Поля: верхнее, нижнее – по 2 см., левое – 3 см., правое – 1 см. Форматирование – по ширине. Отступ первой строки – 1,25 см. Тезисы представляются в файле.

1. **Письменные работы**

**Анализ методов психологических исследований**

**Задание:** Заполните таблицу по описанию методов психологических исследований из предложенной классификации

Пользуясь учебными пособиями и конспектами лекций по курсу «Психология и педагогика»:

* уточните понятия «объект исследования» и «предмет исследования» психологической науки;
* разберите понятия «метод», «метод исследования» «теоретический метод», «эмпирический метод», «проективная методика», «корреляционный анализ», «факторный анализ», «эксперимент», «лонгитюдный метод».

**Выполнение и оформление работы**

В предложенных группах методов определите, к какой группе относятся перечисленные ниже методы; дайте краткое описание их сущности.

Методы: анализ, синтез, моделирование, наблюдение, опрос, анкетирование, социометрия, беседа, эксперимент, проективные методики (например: Розенцвейга, MMPT и т.д.), тест, лонгитюдный метод, интервьюирование, качественная обработка материалов (например: корреляционный анализ, вариационный анализ).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группа методов | Конкретный метод | Описание метода |
| Эмпирические  (получаемые опытным путем) методы |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Методы теоретического исследования |  |  |
|  |  |
|  |  |
| Смешанные методы |  |  |
|  |  |
|  |  |
| Методы обработки материалов исследования |  |  |

**Анализ развитие представлений о психике**

**Задание:** Заполнение таблицы исторического развития представлений о психологической науке.

Изучив темы «Объект и предмет психологии» и развитие взглядов о психике в 19 – 20 в.в., студентам предлагается задание − заполнение таблицы исторического развития представлений о психологической науке. Для выполнения данного задания необходимо: ознакомиться с формой таблицы и требованиями к ее заполнению, провести изучение исторического развития представлений о психологической науке.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Исторический период | Представители | Предмет изучения | Основные положения и важнейшие итоги |
| Развитие психологии как науки о душе | | | |
| 1) VI в. до н.э. – V в. н.э. | Демокрит  Платон  Аристотель |  |  |
| 2) V – XVI вв. | П. Абиляр  Ф. Аквинский  У. Оккам |  |  |
| Развитие психологии как науки о сознании | | | |
| 3) XVII – нач. XIX вв. | Ф.Бэкон  Р. Декарт  Т.Гоббс  Д. Локк  Г.Лейбниц |  |  |
| 4) 60-е гг. XIX в. – конец XIX в.: структурологический подход | В. Вундт |  |  |
| Развитие психологии как науки о поведении | | | |
| 5) 10-е гг. – 30-е гг. XX в (открытый кризис): |  |  |  |
| Европа: бихевиоризм | Дж. Уотсон |  |  |
| Россия: культурно-историческая концепция | Л.С. Выготский |  |  |
| Развитие психологии как науки, изучающей факты, закономерности и механизмы психики | | | |
| 6) конец 10-х – 50-е гг. XX в.: |  |  |  |
| Психоанализ | З. Фрейд |  |  |
| Гештальт психология | М. Вейтгеймер |  |  |
| Генетическая психология | Ж. Пиаже |  |  |
| 7) 50-е гг. – конец XX в.: |  |  |  |
| - в Европе: Гуманистическая психология | А. Маслоу |  |  |
| Когнитивная психология | У. Найссер |  |  |
| - в России: теория деятельности | А.Н. Леонтьев |  |  |

1. **Примерные тестовые задания по дисциплине**

1. Многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности, называется…

1) общением

2) привязанностью

3) социумом

4) взаимоотношениями

2. Установите соответствие между сторонами общения и их определениями.

1. Коммуникативная

2. Перцептивная

3. Интерактивная

A) обмен информацией между людьми, её понимание

Б) процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой почве взаимопонимания

В) организация взаимодействия между людьми при организации и выполнении совместной деятельности

3. Процесс восприятия и познания друг друга партнёров по общению и установление на этой основе взаимопонимания есть содержание \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ стороны общения

1) интерактивной

2) аффективной

3) интегративной

4) перцептивной

4. Установите соответствие между механизмами восприятия другого человека и их характеристиками

1. Идентификация

2. Эмпатия

3. Стереотипизация

А) это восприятие и оценка путем присвоения человеку характеристик какой–либо социальной группы

Б) это понимание другого человека путём эмоционального сопереживания, при этом эмоции и чувства человека не тождественны тем, которые использует другой

В) это процесс и результат самоотождествления с другим человеком, группой

5. Восприятие человека человеком носит специальное название

1) рефлексия

2) аттракция

3) социальная перцепция

4) эмпатия

6. Установите соответствие между средствами общения и их характеристиками

1. Речь

2. Оптико-кинетическая система

3. Паралингвистическая и экстралингвистическая система

4. Визуальный контакт

А) контакт глазами – размер зрачков, направление и продолжительность взгляда

Б) интонация, неречевые вкрапления в речь – паузы, смех, покашливание и др.

В) язык, речь, речевые звуковые явления – темп речи, ритм, тембр, и др.

Г) жесты, мимика, пантомимика

7. Привлечение внимание слушателей к излагаемому материалу при помощи риторического вопроса относится к \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ способу:

1) невербальному

2) вербальному

3) двигательно-знаковому

4) смешанному

8. Одним из принципов преодоления межличностного конфликта выступает …

1. Невербальная коммуникация – это процесс общения с помощью
2. языка
3. письма
4. расстояния
5. мимики и жестов

9. Психологическая теория коллектива, как группы, состоящей из трех страт (слоев), была разработана …

1) А.Н. Леонтьевым

2) Л.С. Выготским

3) А.С. Макаренко

4) А.В. Петровским

10. Объединение взаимодействующих лиц, находящихся в непосредственном контакте друг с другом и имеющих сходные цели деятельности, называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ группой.

1) условной

2) вторичной

3) референтной

4) малой

11. Референтной называется группа

1) возникающая на основе потребностей её членов в общении, понимании, симпатии

2) с которой личность отождествляет себя в наибольшей степени

3) членство и взаимодействие в которой носят в основном формальный характер

4) существование которой ограничено во времени

12. Установите соответствие между понятиями и их характеристиками.

1. Ассоциация

2. Корпорация

3. Коллектив

A) это устойчивая во времени организационная группа взаимодействия людей со специфическими органами управления, объединенная целями совместной деятельности и сложной динамикой формальных и неформальных взаимоотношений между членами группы

Б) это группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями (группа друзей, приятелей)

C) это группа, где межличностные отношения носят сугубо деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата

1. **Методики психологического исследования**

**НАСКОЛЬКО ВЫ КОНФЛИКТНЫ?**

С помощью предлагаемого теста можно выяснить уровень своей конфликтности.

1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор на повышенных тонах. Вы:

а) избегаете вмешиваться;

б) можете встать на сторону потерпевшего или того, кто прав;

в) всегда вмешиваетесь и отстаиваете свою точку зрения.

2. На собрании (совещании и т. д.) критикуете ли вы руководство за допущенные ошибки?

а) Нет;

б) да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему;

в) всегда критикуете за ошибки не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Ваш непосредственный начальник излагает план работы, который кажется вам нерациональным. Предложите ли вы свой план, который кажется вам лучше?

а) Если другие вас поддержат, то да;

б) вы обязательно будете поддерживать свой план;

в) боитесь, что за критику вас могут лишить премиальных.

4. Любите ли вы спорить со своими коллегами, друзьями?

а) Только, если они необидчивы и эти споры не портят ваших отношений;

б) да, но только по принципиальным, важным вопросам;

в) вы спорите со всеми и по любому поводу.

5. Вы стоите в очереди. Кто-то пытается пролезть вперед. Ваши действия?

а) Возмущаетесь в душе, но молчите;

б) открыто высказываете негодование;

в) проходите вперед и начинаете наводить порядок.

6. Представьте себе, что рассматривается рационализаторское предложение, экспериментальная работа вашего коллеги, в которой есть смелые предложения, но есть и ошибки. Вы знаете, что ваше мнение будет решающим. Как вы поступите?

а) Выделите положительные стороны работы и предложите предоставить возможность продолжить ее;

б) выскажетесь и о положительных, и об отрицательных сторонах этого проекта;

в) вы станете критиковать ее: чтобы быть новатором, нельзя допускать ошибок.

7. Представьте: свекровь (теща) говорит вам о необходимости бережливости, экономии, а сама то и дело покупает дорогие вещи. Она хочет знать ваше мнение о своей последней покупке. Что вы ей скажете?

а) Одобряете покупку, если она доставила ей удовольствие;

б) говорите, что эта вещь безвкусная;

в) постоянно ругаетесь, ссоритесь из-за этого.

8. Вы встретили подростков, которые курят. Как вы реагируете?

а) Думаете: "Зачем мне портить себе настроение из-за плохо воспитанных чужих озорников?";

б) делаете замечание;

в) если это происходит в общественном месте, то вы их отчитаете.

9. В ресторане вы замечаете, что официант обсчитал вас:

а) в таком случае вы не даете ему чаевых, которые заранее приготовили на случай, если бы он поступил честно;

б) просите, чтобы он еще раз посчитал сумму;

в) это будет поводом для скандала.

10. Вы в доме отдыха. Администратор сам развлекается, вместо того, чтобы выполнять свои обязанности, не следит за уборкой в комнатах, за разнообразием меню. Возмущает ли вас это?

а) Да, но полагаете, что если вы даже и выскажете ему какие-то претензии, вряд ли это что-то изменит;

б) вы находите способ пожаловаться на него, пусть его накажут или даже уволят;

в) вы вымещаете недовольство на младшем персонале - уборщицах, официантах.

11. Вы спорите с вашим сыном-подростком и убеждаетесь, что он прав. Вы признаете свою ошибку?

а) Нет;

б) разумеется, признаете;

в) какой же у вас авторитет, если вы признаете, что были неправы?

12. Дома на обед подали недосоленое блюдо. Ваши действия:

а) не замечаете такой пустяк;

б) молча возьмете солонку;

в) не удержитесь от замечания и, может быть, демонстративно откажетесь от еды.

13. На улице, в транспорте вам наступили на ногу. Ваша реакция:

а) с возмущением посмотрите на обидчика;

б) сухо сделаете замечание;

в) выскажетесь, не стесняясь в выражениях.

14. Кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась. Вы:

а) промолчите;

б) ограничитесь кратким тактичным комментарием;

в) устроите скандал из-за пустой траты денег.

15. Не повезло в лотерее. Как вы воспринимаете это?

а) Постараетесь быть равнодушным, но в душе дадите себе слово никогда в ней больше не участвовать;

б) не скроете досаду, но отнесетесь к происшедшему с юмором, пообещаете взять реванш;

в) билет без выигрыша надолго испортит настроение.

Каждый ответ "а" оценивается в 4 балла; "б" - 2 балла; "в" - 0 баллов.

От 42 до 60 баллов - вы тактичны, не любите конфликтов, даже если можете их сгладить, избегаете критических ситуаций. Когда же вам приходится вступать в спор, то вы учитываете, как это отразится на вашем положении или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятным для окружающих, но когда им требуется помощь, вы не всегда решаетесь ее оказать. Не думаете ли вы, что тем самым теряете уважение к себе в глазах других?

От 22 до 40 баллов - о вас говорят, что вы - конфликтная личность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, невзирая на то, как это отразится на вашем положении. И вас за это уважают.

20 и менее баллов - вы ищете повод для споров, большая часть которых излишни, мелочны. Любите критиковать, но только тогда, когда это выгодно вам. Вы навязываете свое мнение, даже если не правы. Вы не обидитесь, если вас будут считать "любителем поскандалить"? Подумайте, не скрывается ли за вашим поведением комплекс неполноценности?

**ОПРОСНИК Г. АЙЗЕНКА.**

Одним из самых популярных и известных психологических тестов по праву считается личностный опросник, разработанный английским психологом Г. Айзенком. Из 57 вопросов - 24 направлены на определение уровня "экстраверсии-интроверсии" человека. Эти понятия еще в начале XX века были введены швейцарским психологом К. Юнгом для обозначения резко отличающихся типов личности. Термины эти образованы от латинских корней "экстра" - "вне", "интро" - "внутрь" и "верто" - "обращаю".

Вам предлагается ответить на ряд вопросов, касающиеся вашего поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый "естественный" ответ, который придет вам в голову. Если вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+» (да), если нет - знак минус «-». Отвечайте быстро и точно. Помните, что нет "хороших" или "плохих" ответов.

Текст опросника

1. У вас много различных увлечений?

2. Вы обдумывайте предварительтельно то, что собираетесь сделать?

3. У Вас часто бывают спады и подъемы настроения?

4. Вы претендовали когда-нибудь на похвалу за то, что в действительности сделал другой человек?

5. Вы разговорчивый человек?

6. Вас беспокоило бы то, что вы залезли в долги?

7. Вам приходилось чувствовать себя несчастным человеком без особых на то причин?

8. Вам случалось когда-нибудь пожадничать, чтобы получить больше, чем вам полагалось?

9. Вы тщательно запираете дверь на ночь?

10. Вы считаете себя жизнерадостным человеком?

11. Увидев, как страдает ребенок, животное, вы бы сильно расстроились?

12. Вы часто переживаете из-за того, что сделали или сказали что-то, чего не следовало бы делать или говорить?

13. Вы всегда исполняете свои обещания, даже если лично вам это очень неудобно?

14. Вы получили бы удовольствие, прыгая с парашютом?

15. Способны ли вы дать волю чувствам и от души повеселиться в шумной компании?

16. Вы раздражительны?

17. Вы когда-нибудь обвиняли кого-нибудь в том, в чем на самом деле были виноваты сами?

18. Вам нравится знакомиться с новыми людьми?

19. Вы верите в пользу страхования?

20. Легко ли вам обидеть?

21. Все ли ваши привычки хороши и желательны?

22. Вы стараетесь быть в тени, находясь в обществе?

23. Стали бы вы принимать средства, которые могут привести вас в необычное или опасное состояние (алкоголь, наркотики)?

24. Вы часто испытываете такое состояние, когда все надоело?

25. Вам случалось брать вещи, принадлежащие другому лицу, будь это даже такая мелочь, как булавка или пуговица?

26. Вам нравится часто ходить к кому-нибудь в гости и бывать в обществе?

27. Вам доставляет удовольствие обижать тех, кого вы любите?

28. Вас часто беспокоит чувство вины?

29. Вам приходилось говорить о том, в чем вы плохо разбираетесь?

30. Вы обычно предпочитаете книги встречам с людьми?

31. У вас есть явные враги?

32. Вы назвали бы себя нервным человеком?

33. Вы всегда извиняетесь, когда нагрубите другому?

34. У вас много друзей?

35. Вам нравится устраивать розыгрыши и шутки, которые иногда могут действительно причинить людям боль?

36. Вы беспокойный человек?

37. В детстве вы всегда безропотно и немедленно выполняли то, что вам приказывали?

38. Вы считаете себя беззаботным человеком?

39. Много ли для вас значат хорошие манеры и чистоплотность?

40. Волнуетесь ли вы по поводу каких-либо ужасных событий которые могли бы случиться, но не случились?

41. Вам случалось сломать или потерять чужую вещь?

42. Вы обычно первыми проявляете инициативу при знакомстве?

43. Можете ли вы легко понять состояние человека, если он делится с вами заботами?

44. У вас часто бывают нервы натянуты до предела?

45. Бросите ли вы ненужную бумажку на пол, если под рукой нет корзины?

46. Вы больше молчите, находясь в обществе других людей?

47. Считаете ли вы, что брак старомоден и его следует отменить?

48. Вы иногда чувствуете жалость к себе?

49. Вы иногда много хвастаетесь?

50. Вы легко можете внести оживление в довольно скучную компанию?

51. Раздражают ли вас осторожные водители?

52. Вы беспокоитесь о своем здоровье?

53. Вы говорили когда-нибудь плохо о другом человеке?

54. Вы любите пересказывать анекдоты и шутки свои друзьям?

55. Для вас большинство пищевых продуктов одинаково на вкус?

56. Бывает ли у вас иногда дурное настроение?

57. Вы дерзили когда-нибудь своим родителям в детстве?

58. Вам нравится общаться с людьми?

59. Вы переживаете, если узнаете, что допустили ошибки в своей работе?

60. Вы страдаете от бессонницы?

61. Вы всегда моете руки перед едой?

62. Вы из тех людей, которые не лезут за словом в карман?

63. Вы предпочитаете приходить на встречу немного раньше назначенного времени?

64. Вы чувствуете себя апатичным, усталым без какой-либо причины?

65. Вам нравится работа, требующая быстрых действий?

66. Вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?

67. Ваша мама - хороший человек (или была хорошим человеком)?

68. Часто ли вам кажется, что жизнь ужасно скучна?

69. Вы когда-нибудь воспользовались оплошностью другого человека в своих целях?

70. Вы часто берете на себя больше, чем позволяет время?

71. Есть ли люди, которые стараются избегать вас?

72. Вас очень заботит ваша внешность?

73. Вы всегда вежливы, даже с неприятными людьми?

74. Считаете ли вы, что люди затрачивают слишком много времени, чтобы обеспечить свое будущее, откладывая сбережения, страхуя себя и свою жизнь?

75. Возникало ли у вас когда-нибудь желание умереть?

76. Вы попытались бы избежать уплаты налога с дополнительного заработка, если бы были уверены, что вас никогда не смогут уличить в этом?

77. Душа компании - это о вас?

78. Вы стараетесь не грубить людям?

79. Вы долго переживаете после случившегося конфуза?

80. Вы когда-нибудь настаивали на том, чтобы было по-вашему?

81. Вы часто приезжаете на вокзал в последнюю минуту перед отходом поезда?

82. Вы когда-нибудь намеренно говорили что-нибудь неприятное или обидное для человека?

83. Вас беспокоили ваши нервы?

84. Вам неприятно находиться среди людей, которые подшучивают над товарищами?

85. Вы легко теряете друзей по своей вине?

86. Вы часто испытываете чувство одиночества?

87. Всегда ли ваши слова совпадают с делом?

88. Нравится ли вам дразнить животных?

89. Вы легко обижаетесь на замечания, касающиеся лично вас и вашей работы?

90. Жизнь без какой-либо опасности показалась бы вам слишком скучной?

91. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?

92. Вам нравится суета и оживление вокруг вас?

93. Вы хотите, чтобы люди боялись вас?

94. Верно ли, что вы иногда полны энергии и все горит в руках, а иногда совсем вялы?

95. Вы иногда откладываете на завтра то, что должны сделать сегодня?

96. Считают ли вас живым и веселым человеком?

97. Часто ли вам говорят неправду?

98. Вы очень чувствительны к некоторым явлениям, событиям, вещам?

99. Вы всегда готовы признавать свои ошибки?

100. Вам когда-нибудь было жалко животное, которое попало в капкан?

101. Трудно ли вам было заполнять анкету?

При обработке опросника подсчитываются количество совпавших с "ключевыми" ответов испытуемых. За ответ, соответствующий ключу, присваивается 1 балл, за несоответствующий ключу - 0 баллов. Полученные баллы суммируются по ответам (-) и (+) внутри шкалы.

Обработка теста:

1. Шкала искренности.

ответы "нет" (-): № 4, 8, 17, 25, 29, 41, 43, 49, 65, 69, 76, 80, 82, 91, 93

ответы "да" (+): № 13, 21, 33, 37, 61, 73, 87, 99

Суммарный балл не должен превышать строго 10 баллов, иначе результаты обследования считаются не достоверными.

2. Шкала экстраверсии- интроверсии:

ответы "нет" (-): № 22, 30, 46, 84

ответы "да" (+): № 1, 3, 10, 15, 18, 26, 34, 38, 42, 50.

Средний балл по шкале от 5-9.

При балле больше 9 вы характеризуетесь типичным экстравертом. Автор обмечает его общительность, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Оптимистичен, предпочитает движение и действие, склонен к рискованным поступкам. Иначе, при балле менее 5, вы типичный интроверт. Это спокойный, застенчивый, склонный к самоанализу человек. Сдержан и отдален от всех, кроме близких. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям, серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства.

3. Шкала нейротизма.

ответы "да" (+): № 3, 7, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44, 48, 56, 60, 64, 68, 72, 75, 79, 83, 86, 89, 94, 98.

Средний балл по шкале от 8-16.

Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (стабильность или нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость - черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности. Нейротизм выражается в чрезвычайно нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений, чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиться невроз.

4. Шкала психотизма.

ответы "нет" (-): № 2, 6, 9, 11, 19, 39, 43, 59, 63, 67, 78, 100

ответы "да" (+): № 14, 23, 27, 31, 35, 47, 51, 53.

Эта шкала говорит о склонности к асоциальному поведению, вычурности, неадекватности эмоциональных реакций, высокой конфликтности, неконтактности, эгоцентричности, равнодушию.

Высокие оценки по шкале экстраверсии – интроверсии соответствуют экстравертированному типу, низкие – интровертированному.

Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельности, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интро- и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения. Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстра-, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный), флегматик (сильный, уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

Как правило, следует говорить о преобладании тех или иных черт темперамента, поскольку в жизни в чистом виде они встречаются редко.

«Чистый» *сангвиник* быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Нуждается в новых впечатлениях, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатываются поверхностность и непостоянство.

*Холерик* отличается повышенной возбудимостью, прерывистыми действиями. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, аффективности, несдержанности, вспыльчивости, неспособности к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

*Флегматик* характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться «положительными» чертами – выдержкой, глубиной мыслей, постоянством, основательностью и т.д., в других – вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

*Меланхолик*. У него реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхолика продолжительную тормозную реакцию (опускаются руки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики и речи, застенчивость, робость, нерешительность. В нормальных условиях меланхолик – человек глубокий, содержательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

**Тест Шмишека**

Опросник предназначен для диагностики типа акцентуации личности. Теоретической основой опросника является концепция «акцентуированных личностей» К. Леонгарда, который считает, что присущие личности черты могут быть разделены на основные и дополнительные. Основные черты составляют стержень, ядро личности. В случае яркой выраженности (акцента) основные черты становятся акцентуациями характера. Соответственно личности, у которых основные черты ярко выражены, названы К. Леонгардом «акцентуированными». Термин «акцентуированные личности» занял место между психопатией и нормой. Акцентуированные личности не следует рассматривать в качестве патологических, но в случае воздействия неблагоприятных факторов акцентуации могут приобретать патологический характер, разрушая структуру психики.

Опросник содержит десять шкал, в соответствии с десятью выделенными Леонгардом типами акцентуированных личностей, и состоит из 88 вопросов, на которые требуется ответить «да» или «нет».

*Инструкция*. «Вам предлагается ответить на 88 вопросов, касающихся различных сторон вашей личности. Рядом с номером вопроса поставьте знак «+» (да), если согласны, или «-» (нет), если не согласны. Отвечайте быстро, долго не задумывайтесь.

Текст опросника (взрослый вариант)

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

Ключ

При совпадении ответа на вопрос с ключом ответу присваивается один балл.

1. Демонстративность /демонстративный тип:

+: 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88.

-: 51.

Сумму ответов умножить на 2.

1. Застревание / застревающий тип:

+: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81.

-: 12, 46, 59.

Сумму ответов умножить на 2.

1. Педантичность / педантичный тип:

+: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.

-: 36.

Сумму ответов умножить на 2.

1. Возбудимость / возбудимый тип:

+: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Гипертимность / гипертимный тип:

+: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Дистимность / дистимический тип:

+: 9, 21, 43, 75, 87.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Тревожность / тревожно-боязливый тип:

+: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

-: 5.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Зкзальтированность / аффективно-экзальтированный тип:

+: 10, 32, 54, 76.

Сумму ответов умножить на 6.

1. Эмотивность / эмотивный тип:

+: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79.

-: 25.

Сумму ответов умножить на 3.

1. Циклотимность / циклотимный тип:

+: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

Сумму ответов умножить на 3.

Таблица 1

Профиль характера (личностной акцентуации)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сумма баллов после умножения |  | | | | | | | | | | Диапазон акцентуированных черт и типов характера |
| 21 |
| 20 |
| 19 |
| 18 |  | | | | | | | | | | Диапазон  тенденций |
| 17 |
| 16 |
| 15 |
| 14 |  | | | | | | | | | | Признак  акцентуации |
| 13 |
| 12 |
| 11 |  | | | | | | | | | |
| 10 |  |
| 9 |  |
| 8 |  |
| 7 |  |
| 6 |  |
| 5 |  |
| 4 |  |
| 3 |  |
| 2 |  |
| 1 |  |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |  |
|  | Типы (черты характера) | | | | | | | | | |  |

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

Полученные данные могут быть представлены в виде «профиля личностной акцентуации» табл. 1.

Выделенные Леонгардом 10 типов акцентуированных личностей разделены на две группы: акцентуации характера (демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый) и акцентуации темперамента (гипертимический, дистимический, тревожно-боязливый, циклотимический, аффективный, эмотивный).

1. *Демонстративный тип*. Характеризуется повышенной способностью к вытеснению, демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Склонен к фантазерству, лживости и притворству, направленным на приукрашивание своей персоны, к авантюризму, артистизму, позерству. Им движет стремление к лидерству, потребность в признании, жажда постоянного внимания к своей персоне, жажда власти, похвалы; перспектива быть незамеченным отягощает его. Он демонстрирует высокую приспособляемость к людям, эмоциональную лабильность (легкую смену настроений) при отсутствии действительно глубоких чувств, склонность к интригам (при внешней мягкости манеры общения). Отмечается беспредельный эгоцентризм, жажда восхищения, сочувствия, почитания, удивления. Обычно похвала других в его присутствии вызывает у него особо неприятные ощущения, он этого не выносит. Стремление к компании обычно связано с потребностью ощутить себя лидером, занять исключительное положение. Самооценка сильно далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, сам систематически провоцирует конфликты, но при этом активно защищается. Обладая патологической способностью к вытеснению, он может полностью забыть то, о чем он не желает знать. Это расковывает его во лжи. Обычно лжет с невинным лицом, поскольку то, о чем он говорит, в данный момент для него является правдой; по-видимому, внутренне он не осознает свою ложь или же осознает очень неглубоко, без заметных угрызений совести. Способен увлечь других неординарностью мышления и поступков.

*Застревающий тип.* Его характеризует умеренная общительность, занудство, склонность к нравоучениям, неразговорчив. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к нему. В связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по отношению к людям, чувствителен к обидам и огорчениям, уязвим, подозрителен, отличается мстительностью, долго переживает происшедшее, не способен легко отходить от обид. Для него характерна заносчивость, часто выступает инициатором конфликтов. Самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие часто приводят к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью. Стремиться добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, и проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основной чертой является склонность к аффектам (правдолюбие, обидчивость, ревность, подозрительность), инертность в проявлении аффектов, в мышлении, в моторике.

*Педантичный тип*. Характеризуется ригидностью, инертностью психических процессов, тяжелостью на подъем, долгим переживанием травмирующих событий. В конфликты вступает редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. На службе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим много формальных требований. Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану, в выполнении действий нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество работы и особую аккуратность, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брюзжанию, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям.

*Возбудимый тип*. Недостаточная управляемость, ослабление контроля над влечениями и побуждениями сочетаются у людей такого типа с властью физиологических влечений. Ему характерна повышенная импульсивность, инстинктивность, грубость, занудство, угрюмость, гневливость, склонность к хамству и брани, к трениям и конфликтам, в которых сам и является активной, провоцирующей стороной. Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечается низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций, тяжеловесность поступков. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, целиком живет настоящим, желая извлечь из него массу развлечений. Повышенная импульсивность или возникающая реакция возбуждения гасятся с трудом и могут быть опасны для окружающих. Он может быть властным, выбирая для общения наиболее слабых.

*Гипертимный тип*. Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Часто спонтанно отклоняются от первоначальной темы в разговоре. Везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать. Они почти всегда имеют очень хорошее настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, нередко цветущий вид, хороший аппетит, здоровый сон, склонность к чревоугодию и иным радостям жизни. Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные, поверхностные и вместе с тем деловитые, изобретательные, блестящие собеседники; люди, умеющие развлекать других, энергичные, деятельные, инициативные. Большое стремление к самостоятельности может служить источником конфликтов. Им характерны вспышки гнева, раздражения, особенно когда они встречают сильное противодействие, терпят неудачу. Склонны к аморальным поступкам, повышенной, раздражительности, прожектерству. Испытывают недостаточно серьезное отношение к своим обязанностям. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины, монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

*Дистимический тип*. Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью, слабостью волевых усилий. Для них характерны пессимистическое отношение к будущему, заниженная самооценка, а также низкая контактность, немногословность в беседе, даже молчаливость. Такие люди являются домоседами, индивидуалистами; общества, шумной компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Часто угрюмы, заторможены, склонны фиксироваться на теневых сторонах жизни. Они добросовестны, ценят тех, кто с ними дружит, и готовы им подчиниться, располагают обостренным чувством справедливости, а также замедленностью мышления.

*Тревожный тип*. Людям данного типа свойственны низкая контатность, минорное настроение, робость, пугливость, неуверенность в себе. Дети тревожного типа часто боятся темноты, животных, страшатся оставаться одни. Они сторонятся шумных и бойких сверстников, не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство робости и застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Часто стесняются отвечать перед классом. Охотно подчиняются опеке старших, нотации взрослых могут вызвать у них угрызения совести, чувство вины, слезы, отчаяние. У них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной неполноценности стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, где они могут в большей мере раскрыть свои способности. Свойственные им с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с теми, с кем хочется. Особенно слабым звеном является реакция на отношение к ним окружающих. Непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя, отстоять правду при несправедливых обвинениях. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью. Вследствие своей беззащитности нередко служат козлами отпущения, мишенями для шуток.

*Экзальтированный тип*. Яркая черта этого типа – способность восторгаться, восхищаться, а также улыбчивость, ощущения счастья, радости, наслаждения. Эти чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема, они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние – от печальных. Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дело до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях они бывают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, порывисты, легко переходят от состояния восторга к состоянию печали, обладают лабильностью психики.

*Эмотивный тип*. Этот тип родственен экзальтированному, но проявления его не столь бурные. Для них характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее сильно выраженная их черта – гуманность, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, они радуются чужим успехам. Впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Подростки остро реагируют на сцены из фильмов, где кому-либо угрожает опасность, сцена насилия может вызвать у них сильное потрясание, которое долго не забудется и может нарушить сон. Редко вступают в конфликты, обиды носят в себе, не выплескивая их наружу. Им свойственно обостренное чувство долга, исполнительность. Бережно относятся к природе, любят выращивать растения, ухаживать за животными.

*Циклотимный тип.* Характеризуется сменой гипертимных и дистимных состояний. Им свойственны частые периодические смены настроений, а также зависимость от внешних событий. Радостные события вызывают у них картины гипертимии: жажда деятельности, повышенная говорливость, скачка идей; печальные – подавленность, замедленность реакций и мышления, так же часто меняется их манера общения с окружающими людьми. В подростковом возрасте можно обнаружить два варианта циклотимической акцентуации: типичные и лабильные циклоиды. Типичные циклоиды в детстве обычно производят впечатление гипертимных, но затем проявляется вялость, упадок сил, то, что раньше давалось легко, теперь требует непомерных усилий. Прежде шумные и бойкие, они становятся вялыми домоседами, наблюдается падение аппетита, бессонница или, наоборот, сонливость. На замечания реагируют раздражением, даже грубостью и гневом, в глубине души, однако, впадая при этом в уныние, глубокую депрессию, не исключены суицидальные попытки. Учатся неровно, случившиеся упущения наверстывают с трудом, порождают в себе отвращение к занятиям. У лабильных циклоидов фазы смены настроения обычно короче, чем у типичных циклоидов. Плохие дни отмечаются более насыщенными дурным настроением, чем вялостью. В период подъема выражены желания иметь друзей, быть в компании. Настроение влияет на самооценку.

**МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ БЫТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ?**

Представленный тест позволяет оценить уровень потенциальных возможностей к тому, чтобы быть руководителем.

Отвечая на приведенные ниже вопросы, выберите наиболее подходящий для вас вариант и помните, что здесь нет "правильных" или "неправильных" ответов.

1. Можете ли вы командовать людьми?

а) Да;

б) нет.

2. Любите ли вы работать на приусадебном участке?

а) Да;

б) нет.

3. Доставляет ли вам удовольствие возражать кому-либо?

а) Да;

б) нет.

4. Какое из двух достоинств (авторитетность или нежность) вы цените больше?

а) Первое;

б) второе.

5. Любите ли вы произносить речи?

а) Да;

б) нет.

6. Чем, по вашему мнению, можно определить уровень цивилизации?

а) Степенью эмансипации женщин;

б) уровнем развития техники.

7. Раздражает ли вас чья-то неумелость, неловкость?

а) Да;

б) нет.

8. Любите ли вы работу, требующую контактов с людьми?

а) Да;

б) нет.

9. Считаете ли вы, что в детстве слишком долго находились под влиянием матери?

а) Да;

б) нет.

10. На что во время знакомства вы в первую очередь обращаете внимание:

а) на внешность нового знакомого;

б) на то, что и как он говорит.

11. Впадаете ли вы в ярость, если не можете настоять на своем?

а) Да;

б) нет.

12. Какой вид карьеры кажется вам наиболее привлекательным:

а) известного актера Гарри Купера;

б) Джимми Кларка, чемпиона автогонок.

13. Часто ли вас выдвигают на выборную (руководящую общественную) работу?

а) Да;

б) нет.

14. Бываете ли вы инициатором смелых начинаний?

а) Да;

б) нет.

15. Ждете ли вы, пока дела решатся сами по себе?

а) Да;

б) нет.

16. Раздражает ли вас то, что вы живете, к примеру, в комнате без штор на окнах?

а) Да;

б) нет.

17. Какой цвет вам больше нравится?

а) Голубой;

б) красный.

18. Легко ли вы принимаете решения?

а) Да;

б) нет.

19. Какие виды спорта вам больше по душе?

а) Те, которые развивают ловкость;

б) те, которые развивают силу.

20. Признаете ли вы руководителя, представляющего противоположный пол, если он достаточно компетентен?

а) Да;

б) нет.

Для подсчета баллов и определения своего результата воспользуйтесь следующим "ключом":

1. "а" - 5, "б" - 0; 11. "а" - 5, "б" - 0;

2. "а" - 5, "б" - 0; 12. "а" - 0, "б" - 5;

3. "а" - 5, "б" - 0; 13. "а" - 5. "б" - 0;

4. "а" - 5, "б" - 0; 14. "а" - 5, "б" - 0;

5. "а" - 5, "б" - 0; 15. "а" - 0, "б" - 5;

6. "а" - 0, "б" - 5; 16. "а" - 0, "б" - 5;

7. "а" - 5, "б" - 0; 17. "а" - 0, "б" - 5;

8. "а" - 5, "б" - 0; 18. "а" - 5, "б" - 0;

9. "а" - 0, "б" - 5; 19. "а" - 0, "б" - 5;

10. "а" - 0, "б" - 5; 20. "а" - 5, "б" - 0.

80 и более баллов - вы - тот человек, который имеет большую потребность доминировать над людьми. Несмотря на то, что вы проявляете инициативу и бываете прекрасным организатором, ваша горячность, стремление быть признанным любой ценой, ваше желание манипулировать другими значительно снижают эффективность ваших действий. Сильное нервное напряжение, неумение расслабляться приводят к тому, что, будучи взволнованны, вы легко можете обидеть другого человека. Вы часто хвастаете, зазнаетесь, бываете агрессивным. Но если вам удастся изменить ваше отношение к людям, то предрасположенность к руководящей работе может принести прекрасный эффект.

От 40 до 75 баллов - у вас высокие запросы, часто бываете самоуверенны, любите подчеркнуть собственное "Я". Умение управлять собственными эмоциями и склонность к анализу своих поступков приводят к тому, что необходимость руководить другими не принимает у вас крайних форм. Вы любите ходить "непроторенными" дорогами, имеете собственное мнение, которое не всегда совпадает с мнением других. Вы не любите навязывать себя другим и с трудом им подчиняетесь. Вам безразлично то, что о вас говорят. В то же время вы имеете склонность критиковать других. Любите, чтобы ваше слово было последним.

35 и менее баллов - вы - человек, который склонен больше быть подчиненным, чем руководить. В роли "шефа" вы чувствовали бы себя плохо. Вы, скорее всего, человек несмелый, скромный, не уверенный в себе. Вы редко выступаете с инициативой, с удовольствием подчиняетесь руководству со стороны других. Чаще всего вы предпочитаете компромиссные решения и остаетесь "в тени" других людей.

1. **Разбор конкретных ситуаций, решение задач**

**1 задание:**

А). Краткая характеристика Марии:

Мария специалист по промышленной электронике. Работает на крупном предприятии, занимающейся разработкой программного обеспечения. Возраст чуть более тридцати лет.

Получила диплом Казанского государственного энергетического университета с оценками «хорошо» и «отлично». Она начинала свою карьеру в качестве учителя.

Будучи яркой и трудолюбивой, Мария сама признает, что лишена острого как бритва ума и аналитических способностей. Но ее не примут за «простачка», для которого не существует ничего, кроме компьютеров. Высокая, элегантная и всегда модно одетая она – воплощение делающего успешную карьеру руководителя.

Несмотря на то, что в компанию пришла сравнительно недавно, около трех лет назад, ее взлет по служебной лестнице был молниеносным. Она уже поднялась до уровня начальника отдела, и ее часто приглашали представлять компанию на крупных конференциях по всему миру. Когда необходимо было пообщаться с прессой или представителями телевидения, выбор неизменно падал на Марию, которая появлялась перед микрофонами и камерами.

В любой ситуации, независимо от степени напряженности обстановки или недостатка времени на подготовку, она всегда способна донести до слушателя свои мысли.

Б). Краткая характеристика Рустема:

Рустем специалист по промышленной электронике. Работает на крупном предприятии, занимающейся разработкой программного обеспечения. Возраст чуть более тридцати лет.

Из анкеты сотрудника организации можно сделать вывод о высокой квалификации. Он закончил Казанский государственный авиационный университет с отличием. У него пять лет опыта работы в коммерции.

Рустем олицетворение ученого. Он невысок, бородат, часто бывает неряшливо одет, а его глаза за толстыми стеклами очков светятся умом. В компании его ценят за острый ум и превосходные аналитические способности. У него есть дар быстро и точно вникать в суть самых сложных проблем, предлагая нестандартные решения на первый взгляд неразрешенных проблем.

В тоже время Рустем запинается, мямлит и заикается, пересыпая любую фразу бесконечными «гм» и «э». Его голос редко поднимается едва различимого монотонного бормотания, и он с трудом заставляет себя смотреть в глаза собеседнику. Он волнуется, теряет нить разговора и слишком углубляется в несущественные детали, за которыми теряется основная идея. Даже тогда, когда предмет разговора представляет интерес для слушателей, Рустем умудряется вызвать у них скуку или довести их до состояния раздраженного безразличия.

**2 задание:**

С позиции Ребенка – зависимое, подчиняемое, безответственное существо. Человек смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того, что его любят, но одновременно с присутствием чувства неуверенности, беззащитности. Эта позиция, являясь основной в детстве, нередко встречается и у взрослых. В позиции «Ребенка» выделяют: «послушного ребенка» и «бунтующего ребенка» (ведет себя: Не хочу! Не буду, отстаньте! А тебе какое дело?).

Позиция Родителя - напротив, независимый, неподчиняемый и берущий ответственность на себя. В позиции «Родителя» могут быть две разновидности: 1) «карающий Родитель» - указывает, призывает, критикует, карает за непослушание и ошибки; 2) «опекающий Родитель» - советует в мягкой форме, защищает, опекает, помогает, поддерживает, сочувствует, жалеет, заботится, прощает ошибки и обиды.

Так, иногда молодая женщина в общении с мужем хочет почувствовать себя вновь девчонкой, оберегаемой от всяческих невзгод. Муж в таком случае выступает с позиции Родителя, демонстрируя уверенность, покровительство, но одновременно и безапелляционность, приказной тон. В другое время, например, общаясь со своими родителями и руководителем, он сам занимает позицию Ребенка.

Позиция Взрослый – человек, придерживающийся спокойного тона, выдержки, солидности, умеющий считаться с ситуацией, нести ответственность за свои поступки понимать интересы других и сохранять равноправие в общении. Эту позицию стремятся занять при общении с коллегами.

С позиции Родителя «играются» роли старого отца, старшей сестры, внимательного супруга, педагога, врача, начальника, продавца, говорящего «Зайдите завтра». С позиции Взрослого – роли соседа, случайного попутчика, сослуживца, знающего себе цену и др. С позиции Ребенка – роли молодого специалиста, аспиранта-соискателя.

Трансакция, по определению Э.Берна, представляет собой единицу общения, состоящую из стимула (С) и реакции (Р) между двумя индивидами, пребывающими в определенном состоянии сознания.

Э. Берн выделяет три формы трансакций – дополнительные (параллельные), пересекающиеся и скрытые.

Параллельная трансакция – реакция человека прямо связана с тем состоянием, которую намеревался затронуть партнёр по общению.

**Пример 1**: Взрослый- Взрослый: Студент-Преподаватель

Стимул: К кому дню надо приготовить реферат?

Реакция: К 4-му практическому занятию.

Общение эффективно, если идет на уровне Взрослый – Взрослый, предусматривающее спокойный тон, выдержку, солидность, ответственность за свои поступки, равноправие в общении.

Существуют и другие параллельные трансакции:

**Пример 2**: Родитель – Дитя:

Стимул: Сколько раз говорить, что реферат необходимо было подготовить к 4-му занятию, т.е. сегодня.

Реакция: Я не смог, некогда было, я болел, я забыл

Стимул: Ну хорошо, на следующим занятия я приму

Реакция: На следующее занятие обязательно принесу.

Параллельная трансакция содержит в себе элементы ожидания и предсказуемости происходящего, поэтому могут продолжаться долго.

Но длительное общение не во всех случаях бывает эффективным. Так, в «Родитель-Ребенок» человек, находящийся в позиции Ребенок, испытывает постоянное давление (подчиненный со стороны авторитарного руководителя) и приобретает такие качества, как подавленность, зависимость, безынициативность, неуверенность и т.д. Человек, находящийся, в позиции «Родитель», получает беспредельный контроль в своих руках.

Пересекающиеся трансакции – реакция собеседника исходит не из того состояния, на которое направлено воздействие. Партнёры говорят мимо друг друга.

**Пример 3**: Рассмотрим диалог между мужем и женой.

Муж: Где мои носки?

Жена: Сам ищи! Где вчера оставил, там и лежат!

После пересекающейся трансакции коммуникация временно разрушается.

Приводит к конфликтной ситуации. Чтобы выйти из неё достаточно пересмотреть свою позицию одному из партнёров.

Так, общение Родителя и Взрослого динамично: либо Взрослый своим спокойным, независимым, ответственным поведением собьет спесь с Родителя и переведет его в равноправную Взрослую позицию, либо Родитель сумеет подавить собеседника и перевести его в позицию подчиняющегося или бунтующего Ребенка.

Далее диалог может развиваться в разных направлениях. Муж может ответить: «Ты жена и должна мне одежду готовить заранее!» или «Может ты видела, где я раздевался». В первом случае, муж принимает уровень Родителя и поставит жену в позицию Ребенка, во втором случае муж сохраняет позицию Взрослого и требует соответствующего отношения. Примет ли она ее? Если нет, то произойдет пересечение стимула и реакции, что приведет к конфликту.

Общение Взрослого и Ребенка столь же динамично: либо Взрослый сумеет побудить Ребенка серьезно и ответственно отнестись к обсуждаемой проблеме и перейти в позицию Взрослого, либо беспомощность Ребенка спровоцирует переход Взрослого к позиции опекающего Родителя.

Скрытые трансакции - внешний (социальный) уровень общения не совпадает, маскируют истинный психологический уровень общения. Внешне на социальном уровне происходит одно, а на психологическом подразумевается другое.

**Пример 4:** диалог между продавцом и покупателем.

Покупатель: Жидкокристаллический телевизор фирмы «Сони» с диагональю 23 дюйма сколько стоит?

Продавец: Конечно, эта модель лучше, но предназначена для состоятельных и деловых людей, и достаточно дорогая!

Покупатель: Вот ее я и возьму!

Общение продавца и покупателя может внешне носить равноправный характер двух Взрослых, а фактически диалог продавца (“Ты не деловой человек и не можешь себе позволить эту вещь”) и покупателя (“Ах так, мне не по карману”) был на уровне Родитель (продавец) и Ребенок (покупатель).

Знания и умения пользоваться вышеизложенным является необходимым и достаточным условием для бесконфликтного общения.

1. **Вопросы и задания к зачету по дисциплине «Психология общения»**
2. Объект и предмет психологии и психологии общения.
3. Основные категории психологии: психика, психические процессы, свойства и состояния.
4. Специфика и задачи психологии общения.
5. Понятие общения.
6. Аспекты общения.
7. Виды общения: биологическое, социальное, материальное, когнитивное, деятельное, кондиционное, мотивационное, вербальное, невербальное, непосредственное, опосредованное, межличностное, массовое.
8. Функции общения: связующая, формирующая, подтверждающая, межличностная, внутриличностная.
9. Структура общения: коммуникативная сторона, перцептивная сторона, интерактивная сторона.
10. Человек, личность, индивид, субъект, индивидуальность: понятия и соотношение между ними.
11. Основные теории в определении структуры личности в зарубежной и отечественной психологии.
12. Основные подструктуры личности: биологическая, психологическая и социальная.
13. Индивидуально-типологические свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности.
14. Особенности человеческой коммуникации
15. Сущность коммуникативной стороны общения. Вербальные и невербальные средства общения.
16. Создание общего информационного поля. Механизм обратной связи.
17. Трансляции смысла сообщения и коммуникативные барьеры. Каналы передачи информации.
18. Психологическое искусство слушать других. Целенаправленное коммуникативное воздействие.
19. Познание и понимание людьми друг друга процессе общения
20. Понятие социальной перцепции. Механизмы социальной перцепции: идентификация, эмпатия, рефлексия, аттракция.
21. Приемы эффективной аттракции. Особенности социального восприятия и источники перцептивных ошибок.
22. Важнейшие перцептивные ситуации. Ситуация ролевого взаимодействия: перцептивные механизмы.
23. Ситуация межличностного взаимодействия: важнейшие перцептивные механизмы. Каузальная атрибуция как перцептивный механизм.
24. Самоподача и проблема открытости.
25. Взаимодействие в процессе общения
26. Сущность интерактивной стороны общения. Механизмы взаимодействия.
27. Сущность и методы императивного воздействия на партнера.
28. Манипуляции в общении. Виды манипуляторов.
29. Принципы актуализированного взаимодействия. Виды взаимодействия: кооперация и конкуренция.
30. Трансактный анализ (Э.Берн).
31. Понятие конфликта и конфликтной ситуации. Структура и функции конфликта.
32. Типология конфликтов. Источники конфликтов и стрессов. Развитие конфликта.
33. Предупреждение и стратегия разрешения конфликтов. Стили поведения в конфликте.
34. Технология управления конфликтами и конфликтными ситуациями. Психическая регуляция поведения и деятельности.
35. Понятие группы. Классификация групп. Уровни группового развития.
36. Типы группового поведения: конформность, нонконформизм, самоопределение.
37. Понятия лидерства и руководства.
38. Трудовой коллектив, стили управления им: авторитарный, либеральный и демократический.
39. Роль руководителя в социально-психологическом климате коллектива.
40. Методы оценки взаимоотношений в коллективе
41. Общие положения и принципы делового общения. Деловая беседа. Деловые переговоры. Деловые совещания и собрания.
42. Психологические особенности публичного выступления.
43. Дискуссия, ее цели и подходы. Принципы ведения дискуссии. Техника убеждения.

Фонд оценочных средств по дисциплине разработан в соответствии с требованиями ФГОС ВПО, с учетом рекомендаций ПрООП ВПО по направлению подготовки 140100 «Теплоэнергетика и теплотехника».

Автор(ы): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ст. преп. Романова Л.М.

подпись ученая степень (звание), расшифровка подписи

Эксперт(ы): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_к.п.н., доцент Завада Г.В.

подпись ученая степень (звание), расшифровка подписи

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ к.п.н., доцент Фролов А.Г.

подпись ученая степень (звание), расшифровка подписи

Фонд оценочных средств обсужден и одобрен на заседании кафедры

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г., протокол №\_\_\_\_\_ .

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_\_\_ПППО\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись ученая степень (звание), расшифровка подписи

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

Директор \_\_\_\_\_ИЭИТ\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись ученая степень (звание), расшифровка подписи

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

Согласовано:

Зав. выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись ученая степень (звание), расшифровка подписи

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.