

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой Э и ОМ

_____ В.З. Григорьева

« ____ » _____ 2007 г.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Для специальности «Менеджмент организации» (080507)

Составитель: доцент, к.т.н. М.А. Мельникова

Благовещенск

2007

*Печатается по решению
Редакционно-издательского совета
Экономического факультета
Амурского государственного
Университета*

М.А. Мельникова

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Практическая психология» для студентов очной формы обучения для специальности 080507 «Менеджмент организации». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – 46 с.

Учебно-методический комплекс предназначен для оказания помощи студентам специальности 080507 в расширении знаний о себе и о других людях, умении устанавливать оптимальные отношения, овладении навыками личного и делового общения, повышении личной эффективности в целом.

© Амурский государственный университет, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Цели и задачи дисциплины	5
2. Трудоемкость дисциплины	6
3. Учебно-методическая карта	6
4. Содержание практических занятий	7
5. Итоговая оценка знаний	43
6. Рекомендуемая литература	45

ВВЕДЕНИЕ

Мы считаем себя вправе судить других, но хорошо ли мы знаем себя? Психологически познать себя – это значит получить информацию о своих психологических особенностях: познавательных процессах, состояниях, свойствах, т.е. охарактеризовать внимание, память, мышление, интеллект, темперамент, характер, понять свою самооценку.

Каждый молодой человек, знающий и понимающий сильные и слабые стороны своей личности, свой потенциал, умеющий разобраться в себе и своих сложных проблемах, сумеет найти выход из них без ущерба для психического здоровья.

Все больше людей жалуются сегодня на стресс. Профессии, а тем более менеджера, предъявляют высокие требования к каждому из нас. Мы должны достигать безупречных результатов в условиях постоянного цейтнота и растущей конкуренции. Результат: мы чувствуем себя раздражительными и неуравновешенными, в худшем случае начинается физическое недомогание. Где кроются наши стрессоры и как с ними совладать?

Почти каждый из нас сталкивался с необходимостью произнести речь перед аудиторией. Как подготовиться к докладу, презентации, как привлечь к себе внимание слушателей, как достойно справиться с трудностями, возникающими при выступлении?

Переговоры. Мы вступаем в них на работе и дома, по серьезным причинам и по мелочам. Ситуации, возникающие при ведении переговоров весьма многообразны. Как подготовиться к переговорам? Как преодолеть трудности, возникающие в процессе ведения переговоров? Как снять переговорный стресс и достичь желаемой цели?

Расширить знания о себе и других, научиться быстро снимать напряжение, овладеть тайнами общения, безбоязненно выступать перед аудиторией, эффективно проводить переговоры и презентации и многому другому учит практическая психология.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели изучения дисциплины:

- подготовка молодого человека к возможности познать самого себя и другого человека;
- знакомство с психологией рабочих отношений и проблемами трудоустройства;
- освоение культуры межличностного и делового общения;
- повышение личной эффективности в целом;
- представление себя в современном обществе и осуществление своего выбора на основе осознания и понимания собственных индивидуальных возможностей.

В соответствии с целью были поставлены следующие

задачи изучения дисциплины: помочь студентам как

- выявить сильные и слабые стороны своих познавательных процессов: внимания, памяти, мышления;
- тренировать и развивать вышеперечисленные психологические процессы, а также интеллект;
- научиться применять знания о характере и чертах характера так как именно они определяют непосредственное поведение человека, его действия, реакции и поступки в тех или иных социальных ситуациях;
- управлять своими эмоциями и снимать напряжение;
- выработать умения и навыки в руководстве людьми с учетом психических особенностей как руководителей, так и подчиненных;
- продуктивно общаться и находить выходы из конфликтных ситуаций;
- проводить презентации и переговоры;
- создать семью и сохранить ее и себя в ней;

Преподавание курса связано с другими курсами государственного образовательного стандарта: психология и педагогика, социология, менеджмент, экономика предприятия, теория организации, организационное поведение, управление персоналом.

2. ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Курс	Семестр	Практические занятия, сач.	Всего, час.	Форма отчетности
Практическая психология	4	8	32	32	Зачет

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА

№ темы	Наименование темы	Час.
1	Введение: чему учит практическая психология.	2
2	Внимание. Память	2
3	Мышление. Интеллект.	2
4	Темперамент. Характер.	2
5	Эмоциональные психические процессы	2
6	Психология рабочих отношений	2
7	Защита от стресса. Техники релаксации	2
8	Общение	2
9	Искусство общения	2
10	Формирование навыков выступления на публике	2
11	Как вести переговоры: надежно, креативно, успешно	2
12	Элементы трансактного анализа	2
13	Психология семьи и семейных отношений	
14	Тайны мужской и женской психологии. Психологические комплексы в процессе воспитания ребенка. Психологические основы нашей дружбы	2
15, 16	Синтез-технология	4
ИТОГО		32

4. СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Введение

Информационная часть

Практическая психология – это приложение психологических знаний к любой человеческой деятельности через психологию каждого отдельно взятого человека, через его **самопознание и самосовершенствование**. **Практическая психология** – это свод разработанных на практике стратегий поведения.

Познавая себя, мы познаем окружающих, учимся взаимодействовать с ними, строить нормальные отношения.

Каждый из нас стремится к успеху, хочет, чтобы его любили, ценили, уважали. А разве не наше собственное поведение дает (или не дает) нам на это право?

Практическая психология учит: если ты хочешь хорошо чувствовать себя в этом мире, ты не только должен понимать тех, с кем общаешься, но и, прежде всего, хорошо знать себя, свои достоинства и недостатки.

Человек в этом мире опирается на три точки: семья, друзья, работа. Но как сложатся отношения в каждой из этих сфер зависит и от самого человека.

Самооценка – оценка человеком себя, своих психических и физических возможностей, достоинств и недостатков.

Самооценка человека может быть адекватной, завышенной и заниженной. Самооценка связана с уровнем притязаний, мотивом достижения успехов или мотивом избегания неудач, а также тревожностью.

Определение понятий: «психология», «психика», «психические явления», «неосознаваемые психические процессы»

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Почему практическая психология начинается с самопознания?
2. Дайте определение понятиям «психика» и «психические явления».
3. Что мы относим к психическим процессам и к психическим свойствам?

4. Назовите три класса неосознаваемых психических процессов.
5. Какое значение для познания себя и окружающих имеют знания о неосознаваемых психических процессах?
6. Что такое самооценка? Почему заниженная и завышенная самооценка негативное явление?
7. На кого (что) опирается человек в своей жизни?
8. Психология утверждает, что успех, хорошее отношение окружающих, уважение, т.е. почти все, что нам так необходимо, зависит от нашего собственного поведения. Вы с этим согласны?

Тест «10 признаков, составляющих международный стандарт психического здоровья».

Тест «Самооценка личности».

Тема 2. Внимание. Память.

Информационная часть

Внимание характеризует сосредоточенность сознания человека на определенных объектах при одновременном отвлечении от других.

Виды внимания: непроизвольное, произвольное, послепроизвольное.

Свойства внимания: устойчивость, переключаемость, отвлекаемость, объем, распределение

Приемы, позволяющие удерживать внимание: контраст, смена интенсивности подаваемой информации, повтор, новизна, массовое внушение.

Память – это форма психического отражения, заключающаяся в закреплении, сохранении и последующем воспроизведении прошлого опыта.

Успешность памяти зависит: степени завершенности действий, интересов и склонностей личности (не соответствующее интересам не запоминается, отношения личности к той или иной деятельности, эмоционального настроения, волевого усилия.

К процессам памяти относятся: запоминание, сохранение, воспроизведение, узнавание. **Типами памяти** являются: наглядно-образная, словесно-логическая, двигательная, эмоциональная. **Продуктивность памяти** характеризуется: объемом, быстротой, точностью, длительностью, готовностью.

В зависимости от длительности сохранения различают: кратковременную память, долговременную память, оперативную память.

В соответствии с целями деятельности запоминание может быть: произвольным и непроизвольным.

В зависимости от степени осмысленности и глубины понимания различают: механическое и логическое запоминание.

Успех запоминание определяется правильной организацией повторения.

Приемы, облегчающие запоминание информации с помощью ее смысловой организации называются мнемотехникой.

Эффективным способом улучшения работ памяти является **метод свободных ассоциаций**.

Забывание. Основные причины забывания психически нормального человека: угасание за ненадобностью, искажение.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте психический процесс «внимание».
2. Охарактеризуйте психический процесс «память».
3. Какими приемами можно удержать внимание:
4. Зависимость удержания в памяти информации от ее повторения.
5. Какими приемами можно улучшить запоминание?
6. Что такое «метод свободных ассоциаций» в контексте улучшения работы памяти?

Тест «Проверь себя». Проверка кратковременной памяти.

Тест «Ассоциации». Тренировка памяти.

Тест «Внимание». Определения способности к сосредоточению.

Игра на внимание «Муха». Характеризует способность отслеживать длинные цепочки действий. Тренировка внимания.

Тема 3. Мышление. Интеллект

Информационная часть

Мышление. Термин «мышление» имеет очень широкий и сложный смысл. К категории мышления относят самые различные процессы и состояния от озабоченности и грез наяву – до решения сложных проблем и рождения новых идей. На практике мышления как отдельного психического процесса не существует. Мышление присутствует во всех других познавательных процессах.

Мышление начинается там, где оказывается недостаточным или даже бессильным чувственное познание. В реальной познавательной деятельности каждого человека чувственное познание и мышление непрерывно переходят одно в другое и взаимообуславливают друг друга.

Мышление человека существенно связано с **языком и речью**.

Психология изучает **процесс мышления**, т.е. как и почему возникает и развивается мысль. Начальным моментом мышления является проблемная ситуация, которая вовлекает личность в активный мыслительный процесс.

К **мыслительным операциям** относятся: анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, обобщение, конкретизация.

Формами мышления являются: понятие, суждение, умозаключение, аналогия.

Виды мышления – наглядно-действенное, образное, отвлеченное.

Способы мышления – индукция и дедукция.

Индивидуальные особенности мышления проявляются в различных соотношениях видов и форм мыслительной деятельности. К индивидуальным особенностям мышления относятся также: самостоятельность, гибкость и быстрота мысли.

Роль полушарий головного мозга в процессе мышления. **Левое полушарие** отвечает в основном за речь, математические способности, логическое мышление, принятие решений. **Правое полушарие** обеспечивает восприятие ритма и цвета, музыки и живописи, работу воображения и фантазии, а также ориентацию в пространстве. Оба полушария участвуют в процессе обработки информации, обмениваясь сигналами через мозолистое тело.

Интеллект – совокупность самых разнообразных умственных способностей человека, обеспечивающих успех познавательной деятельности.

Для оценки интеллекта используются психологические тесты.

Практическая часть

Вопросы для самоподготовки

1. Дайте определение понятию «мышление». Взаимосвязь мышления с восприятием и ощущениями?
2. Почему именно с речью связано принципиальное различие психики человека с психикой животных?
3. Почему для вас не «проблема» следующая задача? Задача: поезд движется со скоростью 50 км час. Расстояние от Благовещенска до Хабаровска 700 км. За сколько часов поезд преодолет это расстояние?
4. Перечислите мыслительные операции. Как вы думаете, какие из них являются наиболее важными в мышлении?
5. Что изучает формальная логика: мыслительные операции, формы мышления, виды мышления или способы мышления?
6. Назовите виды мышления и придумайте по одному примеру на каждый вид.
7. Назовите и охарактеризуйте индивидуальные особенности мышления. А что происходит с вашим мышлением во время сдачи экзамена?
8. Какие функции выполняют левое и правое полушария головного мозга. Ваше предположение: какое полушарие в большей степени функционирует у студентов экономического факультета?

9. Взаимосвязь мышления, интеллекта и тестов интеллекта. Хотели бы вы, чтобы при приеме на работу ваши способности проверили с помощью тестов интеллекта?

Тесты интеллекта. Проверьте свои логические математические и лингвистические способности с помощью фрагментов тестов интеллекта.

Тест «Художник или мыслитель». Определяет преобладание левого или правого полушария в мыслительном процессе.

Игра, развивающая интеллект.

Тема 4. Темперамент. Характер

Информационная часть

Темперамент характеризует динамическую и эмоциональную сторону деятельности и поведения личности. Темперамент –устойчивая, но все же изменяющаяся характеристика.

И.П. Павлов связал темперамент с типами высшей нервной деятельности (ВНД). По Павлову ВНД характеризуется тремя свойствами нервных процессов: силой, уравновешенностью, подвижностью. То или иное сочетание свойств трех нервных процессов образует 4 основных типа темпераментов: холерический, сангвинистический, флегматический, меланхолический.

В чистом виде типы темперамента в жизни не встречаются, и можно говорить только о преобладании какого типа темперамента.

Характер – это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, которые складываются и проявляются в деятельности и общении.

Черты характера – это устойчивые особенности поведения человека, которые стали его свойствами. Характер возникает и формируется в течение жизни.

Характер тесно связан с темпераментом. Характер многогранен и многообразен. Вместе с тем он целостен. Целостность достигается стержневыми, наиболее устойчивыми, доминирующими по силе и активности чертами.

В структуре характера выделяют несколько групп черт, выражающих различное отношение личности к действительности. Черты, проявляющиеся в деятельности. Черты, проявляющиеся по отношению к другим. Система отношений человека к самому себе. Отношение личности к вещам. Волевые черты характера. Выразительными признаками характера являются: поступки и действия.

Два основных направления исследования личности: личностный и типологический подход. Типологический подхода предлагает направление организационной психологии – «Соционика». Соционика утверждает, что с ее помощью можно: прогнозировать успешность индивидуальной профессиональной деятельности; быстро отобрать кандидатов при трудоустройстве; подобрать управленческую команду с оптимальным составом; также подобрать руководителя по психологическому типу.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «темперамент». Какие виды темперамента вам известны?
2. От каких свойств нервных процессов зависит темперамент?
3. В каких жизненных ситуациях темперамент раскрывается наиболее полно?
4. Можно ли социальную ценность человека определять, исходя из типов темперамента?
5. Как формируется характер?
6. Какой вклад вносят в характер свойства нервной системы?
7. Структура характера.
8. Какие черты характера являются стержневыми?

9. Какая взаимосвязь существует между темпераментом и характером?

Тест «Методика изучения темперамента». Данная методика позволяет определять доли четырех видов темпераментов с определением степени выраженности.

Соционический тест «Определение типа личности». С последующей рекомендацией наиболее оптимальной сферы деятельности.

Тема 5. Эмоциональные психические процессы или эмоции

Информационная часть

Определение понятия «**эмоции**». Характеристики эмоций. Наиболее значимые эмоции: аффекты, собственно эмоции, настроения, чувства, стресс.

Аффекты – мгновенно возникающие сильные эмоциональные вспышки.

Собственно эмоции – реакции не только на текущие события, но и на вероятные или вспоминаемые. Основные эмоции и их характеристика.

Настроение – длительное эмоциональное состояние, окрашивающее поведение человека. Настроение человека связано с его темпераментом, с соотношением между самооценкой человека и уровнем его притязаний.

Чувства. Содержание чувств определяет устойчивое отношение личности к тому, что она познает и делает. Чувства направлены на определенное лицо, объект или процесс. Страсть, любовь – устойчивые чувства, захватывающие все помыслы и стремления личности.

Внешнее выражение эмоционального состояния. Переживание чувств сопровождается более или менее заметными внешними проявлениями. К ним относятся: мимика, жестикуляция, позы, интонации. Если человек не умеет правильно проявлять в нужный момент захлестнувшие его эмоции, тогда говорят о его невоспитанности.

Стресс – это приспособительная реакция человека на воздействие экстремального фактора – стрессора. Уровень стрессовой нагрузки, способный побу-

доть человека к действию, повысить работоспособность называется **эустрессом**. Если уровень воздействия высок и человек не справляется с нагрузкой, то возникает **дистресс**. Опасен не стресс как таковой, а дистресс.

Причины стресса: физические воздействия; психологические факторы. Стресс, связанный с профессиональной деятельностью человека, называется **профессиональным стрессом**. Разновидности профессионального стресса: Информационный стресс, эмоциональный стресс, коммуникативный стресс.

Стадии стресса: реакция тревоги, стабилизация и истощение.

Формы реакций на дистресс: тормозная и импульсивная.

Способы выхода из дистресса: активный и пассивный.

Как относится к стрессу? Не следует бояться или избегать; научиться регулировать свое состояние в стрессовой ситуации; вовремя остановиться и не попасть в ситуацию дистресса.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «эмоции». Какими свойствами можно охарактеризовать эмоции?
2. Что такое аффект? Почему это состояние в момент совершения преступления рассматривается как смягчающий фактор?
3. Перечислите фундаментальные эмоции. Как объясняется то, что большинство фундаментальных эмоций имеют отрицательный характер?
4. От каких факторов, причин зависит настроение человека?
5. Чем отличается любовь от страсти?
6. Почему необходимо внешне правильно проявлять эмоции?
7. Назовите причины, вызывающие стресс.
8. Почему стресс могут вызвать положительные для человека события?
9. Мы не утверждаем, что стресс вреден для организма. Почему?
10. Разновидности профессионального стресса.

12. Как ведет себя человек при стрессе? Что чувствуете вы перед экзаменом, на экзамене, после экзамена?

Методика Определения стрессоустойчивости

Игра «Колода эмоций». Игра для тех, кто хочет научиться управлять своими эмоциями.

Игра «Эмоциональные состояния». Цель игры: продемонстрировать свои возможности переубеждать, а также произвести впечатление и добиться своего.

Тема 6. Психология рабочих отношений

Информационная часть

Предприятие, фирма, коллектив не могут существовать без межличностных отношений. Эти отношения при неправильном психологическом поведении руководителей и сотрудников вызывают конфликты, стрессы, депрессии.

Рассмотрим ряд ситуаций в деловой жизни, которые могут привести к конфликтам, недоразумениям, стрессам.

Моббинг – это моральное преследование на работе, травля сотрудника. Это негативные действия одного или нескольких человек против другого человека, наносящие вред его психическому и физическому здоровью.

Моббинг может быть и целенаправленной стратегией менеджмента. Горизонтальный моббинг – притеснение со стороны коллег. Вертикальный моббинг – это когда инициатором психологического террора может стать непосредственный начальник. Латентный моббинг – сделать пребывание на работе невыносимым, вынудить его уйти из организации.

Защита от моббинга: отказаться от навязываемой роли жертвы; сохранять душевное равновесие; не молчать.

Инновации в компании. Инновации сопровождаются кадровыми перестановками. У работников практически всех уровней возникает, так называемый инновационный стресс. Мероприятия, позволяющие снизить уровень напряжения в период инноваций.

Сценарные конфликты в компании. К сценарным конфликтам относятся те ситуации, противоречия и противостояния сотрудников, которые периодически повторяются в организации или ее подразделениях. Причины сценарных конфликтов. Меры снижения частоты сценарных конфликтов.

Бремя власти. Вероятность попадания в зону профессионального стресса у руководителя на 20% выше, чем у других специалистов. С деятельностью управленческого работника связаны множественные стрессовые. Рекомендации психолога.

Взаимодействие между собственником и наемным менеджером. Собственники владеют пакетами акций, наемные менеджеры получают зарплату. Как правильно вести себя при такой расстановке сил не знает никто. Психологические ошибки совершают и те и другие. Как решается проблема взаимодействия хозяина с наемным менеджером?

Критика подчиненного. Руководитель оценивает труд подчиненного. Если оценка руководителя является объективной и справедливой и подчиненный с ней согласен, то такая оценка выступает сильным мотивирующим фактором. Но часто критика подчиненного производится в форме унижающей его достоинство. Рекомендации: как психологически грамотно критиковать подчиненного.

Деловое соперничество мужчин и женщин – серьезный стрессовый фактор. Спор между мужчинами и женщинами, как правило связан с двумя позициями: первая позиция – «Более успешен мужчина», вторая – «Более успешна женщина». Снизить напряжение между мужчинами и женщинами, сталкивающимися в деловой сфере можно за счет компромисса. Мужчины и женщины могут быть успешными, но каждый по-своему.

Эмоциональное сгорание в коммуникациях. Управление относится к числу профессиональных сфер, где чаще всего встречается синдром «профессионального сгорания». Причины, по которым возникает «синдром профессионального сгорания». Психологические признаки «синдрома сгорания». Рекомендации психолога.

Поиск работы: стресс и самоопределение. Поиск работы оборачивается острым стрессом для того, кто ищет работу, по нескольким причинам. Советы тем, кто занимается поиском работы.

Ошибки и неудачи. Деловые люди по-разному относятся к своим ошибкам и неудачам и, соответственно по-разному их переживают. Можно выделить 4 основных психологических типов сотрудников в зависимости от того, как они относятся к ошибкам и неудачам. Внутри каждого психологического типа просматриваются подтипы, в зависимости от того, на каком уровне и с какой интенсивностью в них проявляются такие психологические особенности как отношение к успехам и ошибкам.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Причины возникновения «сценарных конфликтов»?
2. Что такое «моббинг»? Варианты моббинга? Что преследуют те, кто «травит» сотрудников?
3. Кто подвергается моббингу? Как противостоять моббингу?
4. Какие факторы приводят к тому, что руководящая должность сама по себе может стать стрессором?
5. Почему взаимодействие между собственником и наемным менеджером может стать стрессовой ситуацией?
5. Как должен вести себя руководящий состав организации, вступившей в инновацию, чтобы предупредить конфликты?
7. Как грамотно критиковать подчиненного?
8. Является ли объективным деловое соперничество мужчин и женщин?
9. В чем проявляется эмоциональное сгорание? Как его предупредить?
10. Стресс самоопределения.
12. В чем выражается и к чему приводит неверное отношение человека к своим ошибкам и неудачам?

Тесты: «Мотивация к достижению успеха» и «Психологическая защита от неудач». Позволяют определить как вы реагируете на свои ошибки и неудачи.

Спектакль «Инновационный переполох».

Тест «Определение психологического типа сотрудников, в зависимости от того, как они относятся к ошибкам и неудачам».

Тема 7. Защита от стресса. Техники релаксации

Информационная часть

Стресс – это напряжение. Но жизнь без стрессов невозможна. Следовательно, необходимо что-то противопоставить стрессу в качестве противовеса. Этим «что-то» и является релаксация. **Релаксация – это расслабление.**

К техникам релаксации относятся: медитация, самовнушение, йога, образное мышление. Для того, что бы понять какая техника подходит, надо все перепробовать и остановиться на той, которая больше нравится.

Медитация помогает дистанцироваться от потока мыслей и образов, стать на некоторое время только наблюдателем собственной внутренней жизни. Обычно медитация состоит из 4-х этапов: расслабление, концентрация, наблюдение, возвращение в настоящее. Знакомство с мини-медитацией и медитацией в движении.

Стимулирование подсознания. В состоянии расслабленности наше подсознание очень восприимчиво ко всевозможным установкам. Поэтому стоит использовать фазу «расслабление» медитации для проговаривания установок. Установки надо формулировать заранее. Они должны быть короткими, позитивными и запоминающимися. образам. Установки надо сопровождать воображаемыми картинками.

Тренируйте свою фантазию. Многие упражнения, рекомендуемые современной психологией, основаны на участие собственной фантазии. Чем ярче и интенсивнее вы сможете что-либо вообразить, тем легче наступит ожидаемый эффект от упражнения.

Фантазия и образное мышление играют большую роль в тренировках памяти; возможности памяти усиливаются силой воображением.

Способы целенаправленного развития воображения – упражнения «Концентрация на образах».

Фантазия, мысленное воображение и образное мышление развивают интуицию. Интуиция может быть ответом на вопросы, которые вы ищете.

Теоретическое обоснование программы

Для того, чтобы сохранить здоровье и работоспособность, необходимо заботиться о своей душе (личности, психике), которые можно сравнить со своим «домом». В этом доме можно выделить четыре этажа и фундамент.

Самый верхний и самый светлый «этаж» – это наша духовность. На этом «этаже» проживают наши ценности, наше понимание смысла жизни, наше отношение к миру, людям, самим себе.

«Третий этаж» – это наша рациональность: мысли, размышления, умозаключения, анализы, выводы.

На **«втором этаже» живут наши чувства, переживания, эмоции.** Это «этаж» эмоциональных бурь, от натиска которых нам не всегда удастся защититься.

На **нижнем «этаже» обитает наше бессознательное.** Мы предполагаем, что там живут наши инстинкты, вытесненные страхи, стремления, обрывки памяти, опыт предыдущих поколений, переданный нам от наших предков.

«Фундамент» нашего дома – это связи нашей души с нашим телом, нашей физиологией. Если «фундамент дома» крепкий и у нас – хорошее, крепкое здоровье, наша душа тоже становится крепкой и выносливой и наоборот.

Душу, как и дом, необходимо содержать в чистоте и порядке, необходимо обустраивать. Психологическая защита от стресса – программа «Пять шагов» – это работа на каждом этаже нашего внутреннего дома.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Что можно назвать пассивной релаксацией?
2. Назовите варианты активной релаксации.
3. Суть медитации. Из каких этапов обычно она состоит?
4. Опишите мини-медитацию и медитацию в движении. Какой вариант медитации вам больше понравился? Возможно, вы практикуете другой вариант медитации. Какой?
5. В чем заключается стимулирование подсознания? Что может дать этот прием?
6. Для чего психология рекомендует тренировать свою фантазию? Может ли способность к фантазиям иметь реальное «земное» приложение?
7. Что мы называем «интуицией»? Можно ли интуицию тренировать?

«Психологическая защита от стресса» – программа пять шагов»

Первый шаг: экология нашего духовного мира.

Упражнения: «кто я?», «Сформулируйте образ своего жизненного пути», «Отношение к будущему», «Я должен» и «Я хочу».

Второй шаг: экология наших мыслей.

Упражнения: «Контраргументы», «Позитивная проблема», «Моя мечта».

Третий шаг: экология наших чувств.

Для формирования эффективного самоконтроля может быть использованы следующие упражнения: «Проблема», «Мудрец», «Слон».

Четвертый шаг: экология нашего бессознательного.

Упражнение «Мое настроение».

Пятый шаг: экология нашего образа жизни.

Упражнение «Именно сегодня!»

Тема 8. Общение

Информационная часть

Функции общения. Общение пронизывает всю нашу жизнь. Это такая же человеческая потребность как в воде и пище. Общение имеет свои функции, средства, каналы, типы, барьеры. К функциям общения относятся: коммуникация, интеракция, перцепция.

Средства общения: подразделяются на вербальные (речевые) и невербальные (не речевые): мимика, жестика, пантомимика, прикосновения, расположение людей в пространстве при общении.

Взгляд может быть: деловой, светский, взгляд искоса. Основную познавательную нагрузку в определении истинных чувств несут брови и губы.

Расположение людей в пространстве при общении.

В человеческом контакте выделяют следующие зоны-дистанции:

Скрытая зона, интимная зона, персональная зона, социальная зона, публичная зона. У разных народностей свои персональные зоны. Если не учитывать культурные особенности зон общения, то даже можно сорвать переговоры с иностранным партнером.

Личное пространство следует учитывать и при расположении сотрудников в рабочем кабинете.

Каналы общения. В соответствии с различными органами чувств человека различают зрительный, слуховой, тактильный, кинестетический каналы. Каждый человек имеет свои особенности в восприятии мира и другого человека с помощью органов чувств.

Типы общения: формальное, примитивное общение, функционально-ролевое общение, деловое общение, духовное межличностное общение, светское общение, манипулятивное общение

Барьеры общения. Если речь – это внушение (суггестия), то защита от коммуникации – это противовнушение (контрсуггестия).

Контрсуггестия и является главной причиной возникновения барьеров общения. Выделяют три вида контрсуггестии: избегание, авторитет, непонимание.

Избегание и авторитет – это защита от источника коммуникации, а непонимание – от самого сообщения.

Избегание – уклонение от контактов с партнером. **Авторитет** – человек делит людей на авторитетных и неавторитетных, и доверяет только первым. **Непонимание**. Если человеку кажется, что от собеседника исходит потенциально опасная информация, то защитой от такой информации будет непонимание самого сообщения.

Взаимопонимание в общении. В общении всегда участвую, по крайней мере, двое. Говорящий – активная сторона, слушающий – пассивная. Но эффективность общения зависит от обоих.

Общение будет эффективным, если говорящий умеет управлять вниманием слушающего, а слушающий настраивается на восприятие информации говорящего.

Приемы управления вниманием: прием «нейтральной фразы», прием «завлечения», прием установления зрительного контакта между говорящим и слушающим, прием «изоляции», прием «навязывания ритма», приемы акцентировки.

Искусство слушать. Почему зачастую люди не слышат друг друга? На это есть несколько причин: поглощенность собственными мыслями, неприязнь, нежелание человека обсуждать некоторые эмоционально значимые для него темы. Для того, чтобы эффективно воспринимать информацию, следует:

Заранее подготовиться внимательно слушать.

Смотреть на говорящего. Не пытайтесь расслышать, о чем беседуют другие. Слушать с интересом и избегать поспешных суждений. Если что-то непонятно, задавать уточняющие вопросы.

Практическая часть

Упражнение: демонстрация жестов и микрожестов.

Игра «Умение говорить и слушать».

Тема 9. Искусство общения

Информационная часть

Что подразумевается под техниками общения. Как научиться коммуникативности. Двенадцать правил коммуникативности – техник общения.

Правило № 1. Самый главный человек на свете - тот, кто перед тобой.

Правило № 2. Постарайтесь, чтобы собеседник вам понравился. Дарите ему знаки симпатии и уважения.

Правило № 3. Ищите то, что вас сближает. Стил, манера общения – чем больше в этом будет у вас сходства с собеседником (вплоть до темпа речи, интонации и тембра голоса), тем лучше.

Правило № 4. Настройтесь на волну собеседника. В каждом из нас живет своя музыка. Ее мелодия и тональность, как правило, меняются от ситуации к ситуации.

Правило № 5. Не нагнетайте напряженность. Некорректные, злые и агрессивные высказывания, даже не направленные на собеседника, все равно создают напряженность.

Правило № 6. Без нужды не задевайте. Стройте общение «на равных».

Правило № 7. Не задевайте того, что человеку дорого: людей его круга, его увлечения, идеалы и ценности.

Правило № 8. Прежде чем отпустить шутку – подумайте о последствиях.

Правило № 9. Не спорьте по мелочам. Стремление всегда возражать и спорить, как правило, признак незрелости.

Спор в его традиционной препирательской форме - бессмысленная и даже вредная вещь. В споре вы хотите победить и, соответственно, вызываете у собеседника желание победить вас: защитить свою позицию и опрокинуть вашу. Чем больше вы давите на него, тем больше он укрепляется в своем мнении.

Правило № 10. Метод Сократа.

Метод Сократа заключается в том, что свою мысль вы расчленяете на маленькие звенья, и каждую подаете в форме вопроса, подразумевающего короткий, простой и заранее предсказуемый ответ.

Правило № 11. Стремитесь не к победе, а к истине и миру. Старайтесь не победить, а найти истину. Старайтесь понять то, что хочет сказать собеседник. Старайтесь согласиться, а не возразить.

Правило № 12. Если вам навязывают бой, его должны выиграть вы.

Средства выиграть полемику: говорить монологом так напористо, что собеседник лишается возможности вас даже перебить; перебивать собеседника и не давать ему подвести удачные итоги; высмеивать и доводить мысль собеседника до абсурд и т.д.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля по информационной части

1. Какие советы, повышающие эффективность общения дает Карнеги?
 2. В каком случае применение техник общения будет более органичным?
 3. Как вы будете общаться с человеком, демонстрирующим вам вашу значимость и свое сходство с ним?
 4. Где отлично «сработает» правило «Настройся на волну собеседника»?
 5. К чему приводит резкость и категоричность высказываний?
 6. С кем лучше не строить общение на равных?
 7. Почему высказывание «странный человек» лучше заменить на – «он мне не понятен»?
 8. Каким юмором можно обидеть человека?
 9. Почему не стоит затевать спор и поддерживать его?
 10. Суть метода Сократа?
 11. В каком случае стоит вступать в полемику?
 12. Назовите несколько средств, помогающих выиграть полемику.
- Тест «Определение потребности в общении (склонности общаться)»

Тема 10. Формирование навыков выступления на публике в рамках доклада, отчета, презентации

Информационная часть

Успешно, убедительно и не волнуясь выступать на публике – это искусство. Но – этому искусству можно научиться.

Ошибки, которые наиболее часто совершают докладчики:

«Я буду говорить столько, сколько захочу!»

«Я просто делаю доклад по своей теме».

«Докладчик говорит быстро, не обращая внимание на аудиторию».

«Импровизация».

«Излишняя самоуверенность докладчика. Я лучше всех!».

Подготовка к выступлению

Следует четко представлять по какому поводу, где и перед кем вы будете выступать.

Тщательно продумайте цель выступления.

Предполагаемые цели выступлений:

1. Убедить слушателей принять вашу точку зрения.
2. Вызвать интерес к новой продукции.
3. Передать свои знания и поделиться опытом.
4. Отчитаться о проделанной работе.
5. Выступить с докладом на научной конференции, защите курсовой работы или дипломного проекта.

Естественно, что каждая цель требует своего творческого подхода к подготовке доклада, самому докладу и общению со слушателями.

Подберите материал для выступления.

Составьте сценарий выступления.

Ваше выступление должно состоять из следующих пунктов:

1. Выход к слушателям и их приветствие.

2. Представление себя слушателям. Назовите свое имя, сферу вашей деятельности, фирму/организацию, представителем которой вы являетесь. Расскажите о своей компетентности.

3. Информация о цели, содержании и плане вашего доклада. Опишите цель вашего выступления, и каким путем вы собираетесь идти, чтобы ее достигнуть.

4. Сам доклад.

5. Ответы на вопросы.

Не заучивать доклад наизусть. Но во время выступления иметь текст доклада, записанный на листах или на карточках. Само знание о том, что у вас есть текст, позволит вам во время выступления чувствовать себя более уверенно и спокойно.

Как должен выглядеть правильно оформленный текст речи?

Пишите только на листах формата А 4.

Не разрывайте предложений и мыслей. Заканчивайте предложение и мысль на одной странице.

Подчеркивайте слова, которые вы хотите выделить.

Пронумеруйте страницы вашего текста.

Не скрепляйте листы сбоку и не вставляйте в скоросшиватель и т.д.

Заранее прочитайте доклад вслух несколько раз. Доведите ваше знание текста доклада до такого состояния, чтобы вам было достаточно подсмотреть первое слово абзаца или предложения для того, чтобы вспомнить все остальное.

Советы по структуре доклада.

Составляя предложения по возможности используйте глаголы.

Делайте паузы.

Вставляйте в свою речь метафоры.

Задавайте риторические вопросы.

Не говорите «я», используйте обращение «мы».

Для подтверждения своих слов включайте цитаты.

Наполните свое выступление юмором и т.д.

Правильно используйте язык телодвижений.

Любое впечатляющее выступление основывается на гармоничной комбинации слов, языка тела и вашей уверенности.

Содержание вашей речи может быть сколь угодно важным и блестяще сформулированным, но если при этом ваша мимика, жесты, осанка, а также ваша одежда говорят совершенно о другом, то слушатели будут просто сбиты с толку.

Боремся со страхом перед сценой. Подготовка к контакту с публикой. Общение с публикой. Вопросы после доклада.

Вопросы всегда желательны, потому что

1. Показывают, что слушателей заинтересовала ваша тема.
2. Предоставляют вам возможность установить прямой контакт с публикой.
3. Дают вам шанс устранить все неясности.

Подготовьтесь к вопросам заранее. Для этого, представьте себя на месте слушателей и придумайте сами вопросы по своей теме.

Итог выступления.

Подведение итогов очень важно, т.к. полученные результаты вы потом можете использовать для своего профессионального и личностного развития.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля по информационной части

1. Перечислите типичные ошибки неопытных докладчиков.
2. Из каких этапов состоит подготовка к выступлению?
3. Что можно вставить в доклад (для его оживления) из личного опыта?
4. Из каких пунктов согласно сценарию должно состоять ваше выступление?
5. Почему не стоит учить весь доклад наизусть, а только хорошо заучить вступление и заключение?
6. Как должен выглядеть подготовленный доклад?

7. Какие приемы позволяют докладчику подглядывать в доклад почти незаметно от слушателей?

8. На что (кого) должен быть обращен взгляд докладчика во время выступления?

9. Какую роль может сыграть юмор, вовремя вставленный в доклад (выступление)?

10. Какая из рекомендаций на тему «побороть боязнь сцены» вам больше всего запомнилась?

11. Какие качества докладчика располагают к нему публику?

12. Какими приемами докладчик может выразить уважение публики?

13. Почему важны вопросы после доклада, и как подготовиться к ним?

14. Почему подведение итогов после выступления способствует профессиональному росту?

Упражнение на приобретение навыков публичного выступления

«Мини-конференция»

Тема 11. Как вести переговоры надежно, креативно, успешно?

Информационная часть

Стоит ли вообще вступать в переговоры? Прежде чем начать подготовку к переговорам, необходимо хотя бы мысленно ответить себе на следующие вопросы:

Есть ли у меня и моего партнера по переговорам другие варианты решения проблемы? Ожидаю ли я от переговоров больше, чем от других вариантов, т.е. стоит ли вообще вступать в переговоры или направить свою энергию в другом направлении?

Если ответы на вопросы положительные, то мы вступаем в переговоры.

Подготовка к переговорам. Перед переговорами необходимо определиться с целями. Превратите проблемы в позитивные цели.

Подходите креативно к решению проблемы. Рассматривайте множество вариантов ее решения, т.е. множество целей. Ваша цель должна быть объектив-

но достижимой. Цели должны быть согласованы. Если вы ведете переговоры в команде или для команды, то необходимо в поиск целей включить всех участников. Цели должны быть приняты и поняты каждым членом команды.

Учет целей партнера по переговорам.

А что делать, если партнер по переговорам вам не знаком? В этом случае: попытайтесь выяснить что-то о человеке или организации.

Рамки переговоров. Для успешного проведения переговоров необходимо определить: стратегия ведения переговоров; место переговоров; срок и продолжительность переговоров; распорядок дня.

Выделяют две основные стратегии ведения переговоров:

Позиционный торг или «Победит только один, и это буду я».

Переговоры на основе взаимного учета интересов или «Два победителя».

Место проведения переговоров. Чем приятнее атмосфера, тем вероятнее успех переговоров. На ход переговоров оказывает влияние, где проводятся переговоры в собственных или чужих помещениях.

Порядок размещения. Неблагоприятным является размещение участников за узким прямоугольным столом командами друг напротив друга. Т.о., создаются два фронта.

Срок и продолжительность переговоров. Если вы приглашаете на переговоры письменным сообщением, то сразу укажите начало и конец переговоров, а по возможности и повестку дня.

Подготовьте себя психологически к участию в переговорах.

Ведение переговоров. Как начать переговоры? Приветствуйте своего партнера по переговорам. Создайте посредством легкой светской беседы приятную и непринужденную атмосферу. Минут через пять дружелюбно, но настойчиво переходите к истинной теме разговора. Непременно обращайтесь к своим партнерам по именам.

Выбор одежды. Первое впечатление о вас могут составить по одежде. Подбирая гардероб, учитывайте: уровень переговоров; предмет переговоров; партнеров по переговорам.

Коммуникация – это все! Ядро переговоров – сама беседа. Без языка переговоров не бывает, но здесь играют роль не только произнесенные слова, но также и язык, которым говорит ваше тело: поза, выражение лица, интонации и многое другое.

Многие позы породили привычки. Понаблюдайте за самим собой. Если вы чувствуете, что какая-то из ваших привычек может негативно подействовать на ваших партнеров, то поработайте над этим.

Обсуждение. На данном этапе успех переговоров зависит от умения слушать, убеждать, задавать вопросы, мыслить творчески.

Умение слушать лежит в основе любых переговоров. Участникам переговоров необходимо владеть приемами нерефлексивного и рефлексивного слушания.

Помогите партнеру убедить самого себя. Невозможно кого-нибудь в чем-то убедить. Можно только помочь ему убедить самого себя. Как использовать это положение в ситуации переговоров? Необходимо изложить свои аргументы таким образом, что бы были непосредственно учтены интересы партнера по переговорам.

С помощью вопросов руководят ходом переговоров. Вопросы бывают разные: открытые, альтернативные, закрытые, вопросы, содержащие в себе ответы.

Учитесь мыслить творчески. Творческому мышлению способствует отказ от стереотипов и преждевременных суждений.

Творчески мыслящий человек проявляет гибкость мышления, свободно переходит от одного вопроса к другому; находит неожиданные решения.

Достижение соглашения. Соглашение достигается на основе трех типов решений: **компромиссное, асимметричное, принципиально новое.** В случае успеха переговоры завершаются закреплением решения в итоговых документах или ограничиваются устными договоренностями в зависимости от степени официальности ситуации.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. В каких случаях вообще не стоит вступать в переговоры?
2. Как формулируются цели переговоров в том случае, если интересы затрагивают команду?
3. Что происходит в том случае, если не учитываются цели и интересы партнеров по переговорам?
4. Как поступать в том случае, если вам предстоят переговоры с незнакомым для вас человеком или организацией?
5. Какие недостатки имеет выбор в качестве помещения для переговоров ваше помещение?
6. Как лучше посадить партнера по переговорам, если вы ведете переговоры с одним человеком?
7. Стоит ли согласовывать повестку дня с партнерами по переговорам?
8. С чего следует начать первую встречу с партнерами по переговорам?
9. Что следует учитывать, подбирая свой гардероб?
10. Что означает поза: ноги скрещены? Что означает, если партнер крутит в руках карандаш или ручку?
11. В каких случаях трудно сосредоточиться на словах партнера?
12. Какие варианты вопросов вы знаете?

Тест «Подготовка к переговорам».

Тест «Начало переговоров».

Тема 12. Элементы транзактного анализа

Информационная часть

Транзактный анализ (ТА) теория коммуникации. ТА раскрывает законы внутриличностного и межличностного взаимодействия. Автор – американский психиатр Эрик Берн.

Главное содержание общения – это воздействие на партнера. Воздействие людей друг на друга рассматривается в транзактном анализе. Бёрн открыл три различных способа существования человека в мире, три **эго-состояния**:

Родитель	Р
Взрослый	В
Ребенок (Дитя)	Д.

Эго-состоянию «Родитель» соответствуют мысли, чувства и поведение, скопированное у родителей или лиц, их заменявших.

Эго-состоянию «Взрослый» соответствуют мысли, чувства и поведение, которое является реагированием на ситуацию «здесь и теперь».

Эго-состоянию «Ребенок» соответствуют мысли, чувства и состояния, проигрываемые как бы из детского возраста.

Эти три эго-состояния позволяют человеку быть гибким. Зрелый человек использует их все в зависимости от конкретных ситуаций.

Общаясь, человек может обратиться к своему собеседнику из одного из трех эго-состояний. Собеседник также отвечает из одного из трех эго-состояний. Такой обмен ходами в общении называется **транзакцией**. Транзакция – это единица взаимодействия.

Транзакции бывают: параллельные, пересекающиеся, открытые и скрытые, двойные, угловые.

Кроме того, Бёрн разработал **три правила коммуникации**.

1. До тех пор пока транзакции остаются параллельными, общение может продолжаться долго.

2. При пересекающейся транзакции происходит разрыв взаимодействия, при этом для восстановления коммуникации одному или обоим партнерам необходимо изменить свои эго-состояния.

3. Поведенческий результат скрытой транзакции определяется на психологическом, а не на социальном уровне.

Манипуляции

ТА позволяет описать не только то, что говорят партнеры, но и подтексты, выражаемые интонацией или просто подозреваемые. Подтекст и специально подстроенные скрытые трансакции позволяют манипулятору скрыто управлять собеседником против его воли. Анализ манипуляций показывает, что они имеют много общего, что позволяет выстроить защиту от них.

ТА позволяет выявить факт манипуляции, что позволит человеку вовремя защититься от манипулятора.

Анализ жизненных сценариев

Не всегда стиль взаимодействия человека является продуктивным. Особенность непродуктивного стиля: негативное отношение к миру, людям, себе.

Стиль взаимодействия связан с жизненными сценариями. Жизненный сценарий – это бессознательный жизненный план, который составляется в детстве и может быть пересмотрен в юношеском возрасте. Человек обычно не осознает, что живет по сценарию.

Все многообразие сценариев можно разделить на три группы: сценарий победителя, сценарий побежденного, сценарий непобедителя.

Эта классификация относительная. В целом люди живут по сценариям, представляющим смесь из трех. Выбранный сценарий связан с жизненной позицией человека.

Сценарное поведение человека опасно тем, что он начинает воспринимать жизнь в соответствии со своими детскими решениями. Вместо того, чтобы действовать человек полагается на заложенное в его сценарии волшебное решение.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Какие эго-состояния открыл Э. Берн?
2. В чем выражаются эго-состояние «Родитель», «Взрослый», «Дитя»?
3. Для чего необходимо в общении использовать все три эго-состояния?

4. Что такое транзакция?
5. Какие бывают транзакции?
6. Сформулируйте три правила коммуникации?
7. Объясните понятие «скрытая транзакция».
8. Что такое манипуляция? Как с помощью транзактного анализа можно выявить и защититься от манипулятора и манипуляций?
9. Какие жизненные сценарии вы знаете?
10. Чем опасно сценарное поведение человека?

Разыгрывание транзакций в общении

Студентам выдаются карточки с рисунками-схемами транзакций (параллельных, пересекающихся, скрытых). Предлагается, рассмотрев рисунок, разыграть в лицах разговор, соответствующий той или иной транзакции.

Тема 13. Психология семьи и семейных отношений

Информационная часть

Социально-психологическая модель семейных отношений

Определение понятий «Семья» и «брак». **Нуклеарные, малые, расширенные семьи. Семьи неполные, материнские, «пустые гнезда».**

Благополучные и неблагополучные семьи. Неблагополучные делят на **проблемные, конфликтные и кризисные**. Определение понятий «Конфликтные семьи», «Кризисные семьи», «Проблемные семьи».

Основные **функции семьи**. Семья выполняет свои функции с помощью определенных механизмов, к которым относятся: **структура семейных ролей, семейные подсистемы и границ между ними**. Нарушение границ между подсистемами.

Теория выбора брачного партнера американского психолога Д. Адамса. Почему нам нравятся одни, и не нравятся другие? Выбор партнера не случаен и определяется по двум направлениям: типу личности и по внешности.

Основы семейного благополучия. Факторы, закладывающие основу семейного благополучия еще в добрачный период. Факторы, способствующие семейному благополучию непосредственно в браке.

Принятие решения о вступлении в брак полимотивировано. Мотивы вступления в брак. **Критические периоды** в развитии супружеских отношений.

Семейные конфликты связаны со стремлением людей удовлетворить те или иные потребности или создать условия для их удовлетворения без учета интересов партнера. Причины семейных конфликтов. **Модели поведения супругов в межличностных семейных конфликтах.**

Основные принципы совместной супружеской жизни: реально смотреть на противоречия, возникающие до брака и после его заключения; не строить иллюзий, чтобы не разочароваться; не избегать трудностей, а совместно их преодолевать. И т.д.

Развод как социально психологический феномен. Прежде, чем оформить развод юридически, пары проходят две критические стадии: эмоциональный развод и отчаяние перед разводом. Можно ли удержаться на грани и сохранить брак? Рисуночный тест «Разводиться или нет».

Новые формы разрыва семейных отношений: пробный развод, разъезд с оглядкой, финальный разъезд, он же развод.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Социально-психологическая модель семейных отношений
2. Факторы, влияющие на прочность брака?
3. Почему браки по любви не являются наиболее стабильными? Вы согласны с выводами психологов?
4. Критические периоды в развитии супружеских отношений.
5. Причины семейных конфликтов.
6. Модели поведения супругов в семейных конфликтах.
7. Основные принципы совместной супружеской жизни.

Упражнения: Характеристика родительской семьи и Генограмма.

Обсуждение тем: «Как мы выбираем половину?», «Принципы совместной супружеской жизни».

Практикум «Анатомия семейных отношений...»

Тема 14. Тайны мужской и женской психологии. Психологические комплексы в процессе воспитания ребенка. Психологические основы нашей дружбы

Информационная часть

Тайны мужской и женской психологии. В основе любого конфликта, любых проблем между людьми стоит их взаимное непонимание. Это касается также взаимоотношений мужчин и женщин. Проблема взаимоотношений полов даже не в том, что мы разные, а в том, что мы не задумываемся насколько мы разные.

Тайна эволюции. Выводы.

1. Мужчины – существа сильные, но ограниченные в своих приспособительных возможностях, они ранимы, уязвимы, имеют предел прочности, который при определенных обстоятельствах может быть без труда преодолен.

2. В основе своей женщины – кремень, броня! Однако они очень податливы, они готовы к изменениям, они могут подстраиваться, приспособливаться.

3. Когда говорит женщина – нужно слушать не то, что она говорит, а то, что стоит за тем, что она говорит.

4. Когда говорит мужчина – нужно слушать каждое слово, оно здесь означает ровно то, что оно означает.

Тайна инстинкта. Выводы.

1. Мужчина, претендующий на право называться «мужчиной», должен быть состоятельным. Женщина, находясь рядом с таким мужчиной, чувствует себя защищенной.

2. Страх перед ответственностью выгнал всех мужчин с мест, где им самое место, из воспитательных комнат, из учебных классов, из медицинских

учреждений. А мальчикам теперь если и равняться на кого-то, так только на матерей, учительниц и докторов, т. е. на женщин.

Чем мы отличаемся в восприятии.

Мужчины и женщины одно и то же явление воспринимают по-разному. Мужчина видит вещи и объекты в их пространственной взаимосвязи между собой. Женщина подмечает в основном детали, ее интересует взаимоотношение каждой частицы мозаики с соседней.

Мальчики любят вещи, девочки – людей. Мальчики интересуются вещами и как они работают, девочки – людьми и их взаимоотношениями.

Мальчики конкурируют, девочки сотрудничают. Девочки в группе сотрудничают, и вы не сможете с первого взгляда выделить в такой группе лидера. В группах мальчиков образуется иерархия, в которой имеется лидер.

О чем мы говорим. Послушайте разговор мальчиков и девочек, мужчин и женщин. Вы услышите, как программа, заложенная в мозгу представителей того или иного пола, заставляет их по-разному трактовать одни и те же вещи.

Место эмоций в мозгу женщин и мужчин. У мужчин область эмоций обычно располагается в правом полушарии, что означает возможность ее функционирования в отрыве от других функций мозга. У женщин эмоции связаны с обширной областью обоих полушарий, и их функционирование может происходить одновременно с действием других функций.

Создание психологических комплексов в процессе воспитания ребенка

Зачастую именно в детстве закладываются глубинные психологические конфликты и комплексы, которые сопровождают человека по жизни.

В основе нашей психологии лежит **инстинкт самосохранения**. Он состоит из трех составляющих: **индивидуального инстинкта, иерархического инстинкта и полового инстинкта**. Эти инстинкты реализуются через потребности: в чувстве защищенности, социальном успехе, сексуальном удовлетворении. При неудовлетворении потребностей человек будет испытывать: чувство тревоги и неуверенности, неудовлетворенности собой и своей жизнью, чувство вины, мучится угрызениями совести.

1. Что нужно сделать для того, чтобы потребность в чувстве защищенности была удовлетворена? Ребенок должен быть любим в семье, чувствовать и понимать, что его любят.

2. Что нужно сделать для удовлетворения потребности в социальном успехе ребенка? Правильно встраивать иерархические отношения в семье, не деформировать иерархический инстинкт ребенка.

Что нужно сделать для того, чтобы была удовлетворена потребность в сексуальном удовлетворении? Проводить правильное половое воспитание в семье.

Психологические основы нашей дружбы

Предлагается (шуточная) классификация предназначения друзей: с позиции детской дружбы, психотерапевтических услуг; деловой группы.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите основные отличия мужской и женской психологии.
2. Какое из этих отличий произвело на вас большее впечатление?
3. С каким отличием вы не согласны?
4. Назовите причины формирования психологических комплексов в процессе воспитания ребенка.
5. Охарактеризуйте роль трех составляющих инстинкта самосохранения.
6. Что происходит в случае неудовлетворения этих инстинктов?
7. Рассмотрите (шуточную) классификацию дружбы.
8. С каким из подразделов классификации вы согласны, с каким – нет?
9. Что бы вы хотели прибавить к этой классификации?

Обсуждение тем «Тайны мужской и женской психологии» и «Психологические комплексы в процессе воспитания ребенка» с использованием информации, предоставляемой преподавателем.

Психологический практикум: Что я могу давать друзьям и другим хорошим людям.

Тема 16, 17. Синтез-технология

Информационная часть

Синтез-технология (СТ) – это технология действия. Это реальная психология деловых и эффективных людей. СТ учит как работать самому и научить этому тех, кто рядом.

Исходные взгляды и принципы СТ. Классификация людей по **способу жизни и по направленности жизни**. Сопоставив эти две классификации получаем 4 типажа: потребитель, паразит, творец, романтик.

Что делают эти типажи, когда жизнь трудна и когда жизнь хороша?

Зная эти типажи, можно определить свою философию жизни, понять, что действительно вас привлекает.

Как учить себя успеху? Для того, чтобы быть успешным нужно сделать **три шага**: реально разобраться с тем, каково ваше истинное состояние; представить, чего вы хотите добиться; собрать необходимые средства и ресурсы.

На каждом из этих шагов можно допустить 2 ошибки: пропустить или недоделать шаг; застрять на нем (заикнуться).

Основные этапы обучения новому навыку можно описать, рассматривая **степень осознанности** выполнения действия и **степень компетентности** (т.е. успешности его выполнения).

Техника тотального «ДА». Состояние неосознанная некомпетентность. Состояние осознанной некомпетентности. Уровень осознанной компетентности. Этап неосознанной компетентности.

Взгляд руководителя

Спокойное присутствие – это взгляд на ситуацию очищенный от эмоций, амбиций, пристрастий. Вы видите то, что перед вами, слышите то, что действительно говорится, ощущаете то, что происходит вокруг вас и с вами.

Объемное видение. Для того, чтобы сделать наше видение ситуации более широким, объемным и в этом смысле объективным, научимся рассматри-

вать любую ситуацию с четырех позиций: Я; Другой; Сторонний (наблюдатель); Система (семья, работа. ..).

Эмоциональное искажение ситуации. Способы борьбы с этим явлением: требование временной отсрочки реакции, письменное изложение происходящего в форме докладной записки. Формулирование жалобы в форме докладной записки не предусматривает эмоциональные лирические отступления, а настраивает на репортажное изложение происходящего.

Навык целесообразного действия. Если вы считаете, что вам свойственно застревать в проблемах, то прислушайтесь к советам синтез-технологии. Квадрат главных жизненных сфер.

Принципы эффективной деятельности. Синтез технология предлагает сумму универсальных принципов, делающих эффективной человеческую деятельность в широком кругу практических приложений, например, в переговорном процессе, в поиске работы, в подборе кадров, поведение в конфликте: принцип системности, принцип результата, принцип направленности в будущее, принцип ответственности, принцип опережающего лидерства, принцип высшей эффективности, принцип сотрудничества.

Из принципов СТ можно построить алгоритм эффективной деятельности в любой области.

Практическая часть

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите исходные принципы синтез-технологии.
2. Как по СТ определить свою жизненную философию?
3. Какие типажи выделяет СТ?
4. Что нужно сделать для того, чтобы стать успешным? Что зачастую мешает нам это сделать?
5. В чем суть техники тотального «Да»?
6. Что подразумевается в СТ под понятием «взгляд руководителя»?
7. Перечислите принципы эффективной деятельности.

8. Как использовать эти принципы эффективной деятельности в жизни и работе?

Упражнение: выработка навыка спокойного присутствия.

Упражнение: Сопоставьте квадрат главных жизненных сфер и свою жизнь.

Практикум «Моя жизненная философия».

Практикум «Умеете ли вы ставить цели?»

Практикум «Использования универсальных принципов для решения проблемы – нас не устраивает наша работа».

Техники: тотального «ДА», «Моделирования реакций», «Вчувствование», «Речь в третьем лице».

Тесты: «Якоря карьеры».

5. ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ЗНАНИЙ

5.1. Вопросы для подготовки к зачету

1. Приемы, позволяющие удерживать внимание.
2. Приемы, облегчающие запоминание.
3. Индивидуальные особенности мышления. Интеллект.
4. Темперамент.
5. Характер и его формирование. Черты характера.
6. Типологический подход к изучению личности.
7. Настроение. Чувства.
8. Стресс. Стадии развития стресса. Как ведет себя человек при дистрессе? Способы выхода из дистресса.
9. Ситуации, приводящие к профессиональному стрессу: моббинг, инновации в компании, критика подчиненного, деловое соперничество мужчин и женщин; эмоциональное сгорание в коммуникациях; поиск работы, стресс самоопределения.
10. Техники релаксации. Варианты медитаций. Стимулирование подсознания.
11. Концепция позитивного мышления.
12. Знакомство с техникой арт-терапии.
13. Знакомство с психотехниками.
14. Расположение людей в пространстве при общении.
15. Каналы общения. Типы общения. Барьеры общения.
16. Приемы управления вниманием. Искусство слушать.
17. Ошибки, которые наиболее часто совершают докладчики.
18. Подготовка к выступлению (доклад, презентация).
19. Подготовка к контакту с публикой. Общение с публикой.
20. Цели переговоров. Рамки переговоров.
21. Элементы транзактного анализа. Манипуляции.
22. Социально-психологическая модель семейных отношений.

- 23. Основы семейного благополучия.
- 24. Семейные конфликты.
- 25. Основные принципы совместной супружеской жизни.
- 26. Развод как социально психологический феномен.
- 27. Чем отличаются друг от друга мужчины и женщины
- 28. Создание психологических комплексов в процессе воспитания ребенка.

5.2. Требования к сдаче зачета

К сдаче зачета допускаются студенты, посетившие не менее 11 занятий при условии, что всего занятий 16.

Студенты, участвующие в работе 14-16-ти практических занятий получают зачет автоматом.

Форма зачета – собеседование по предварительно выданным вопросам.

6. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Альдер Х. Самоучитель НЛП. М. 2001. – 192 с.
2. Бакиров А. НЛП игры, в которых побеждают женщины. – СПб: Питер, 2003. – 224 с.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – СПб.: Университетская книга, 1996. – 395 с.
4. Горянина В.А. Психология общения. – М.: Издательский центр Академия, 2002. – 416 с.
5. Психология семейных отношений с основами семейного консультирования /Под ред. Е.Г. Силаевой. – М.: Академия. 2005. – 192 с.
6. Ежова Н.Н. Научись общаться!: коммуникативные тренинги. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 249 с.
7. Ильин Е.П. Дифференциальная психология. – СПб.: Питер, 2001. – 464.
8. Картер Ф. Тесты оценки личности, склонностей и интеллекта.. – СПб.: Питер, 2005. – 207 с.
9. Козлов Н.И. Формула успеха. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2004. – 304.
10. Козлов Н.И. Книга для тех, кому нравится жить или психология личностного роста. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2004. – 352.
11. Козлов Н.И. Как относиться к себе и людям, или практическая психология на каждый день. ИНТЕРНЕТ
12. Кишкель Е.Н. Управленческая психология. – М.: Высш. шк., 2002. – 270 с.
13. Литвак М.Е. Психологический вампиризм. Анатомия конфликта. ИНТЕРНЕТ
14. Моклаков А.Г. Общая психология. – СПб.: Питер, 2001. – 592 с.
15. Мокшанцев. Р.И. Психология переговоров. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 352 с.
16. Немов Р.С. Практическая психология. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 320 с.
17. Нёльке Клаудиа. Проведение презентаций. – М.: ОМЕГА –Л, 2006. – 144 с.

18. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии: Учеб. пособие / А.А. Крылов, С.А. Манычев. – СПб.: Питер, 2001. – 560с.
19. Психологические тесты /А.А. Карелин. В 2 т. – М.: ВЛАДОС, 2002. – Т. 1 – 321 с.
20. Пиз А. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2005.– 288 с.
21. Психология и этика делового общения / В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИ-ТА-ДАНА, 2003. – 415 с.
22. Самоукина Н. Карьера без стресса. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
23. Серова Л.Г. Тесты для отбора персонала /Серия «Психологический практикум» – Ростов – н/Д.: Феникс, 2004. – 256 с.
24. Столяренко Л. Д. Психология делового общения и управления. Серия «Учебники XXI века». Ростов н/Д: «Феникс», 2001. – 512 с.
25. Устинов Д. Как развить психологическую силу и уверенность.
26. Хэйс Ники. Популярная прикладная психология. – М.: ФАИР-ПРЕСС. 2005. – 368 с.
27. Шотт Барбара. Как вести переговоры: надежно, креативно, успешно. – М.: ОМЕГА-Л. – 128 с.